Eengezinswoning met vier slaapkamers, tuin en stenen berging

Langetuin 165 te Zwaag

Woning met mogelijk-heden tot uitbreiden

Hier aan de Langetuin kunnen wij u deze eengezinswoning met vier slaapkamers aanbieden. De woning is gelegen in een kindvriendelijke woonwijk waar diverse scholen te vinden zijn. Uw dagelijkse boodschappen doet u eenvoudig bij winkelcentrum de Huesmolen of de Korenbloem die beide op korte afstand te vinden zijn. Indien u gebruik wilt maken van de A7 naar o.a. Amsterdam, bereikt u deze snelweg met enkele minuten. De woning biedt u diverse mogelijkheden om uit te breiden. Zo kunt u aan de voor en achterzijde werken met dakkapellen en is het nog heel goed mogelijk om de begane grond uit te bouwen.

Begane grond: In de entree treft u o.a. het toilet, trapopgang naar de eerste etage en de toegang tot de woonkamer. De woonkamer is aan de straatzijde gelegen en de grote ramen zorgen voor veel daglicht. De eethoek is aan de tuinzijde gelegen en is direct naast de moderne keuken gelegen. De keuken van het bouwjaar 2018 beschikt naast een stenen aanrecht ook over een inductiekookplaat, combi-oven, vaatwasser en een koel-/vriescombinatie. De vloer van de keuken is voorzien van fraaie tegels.

Eerste etage: Op deze etage treft u twee slaapkamers en de badkamer. De badkamer is in het jaar 2014 gebouwd en voorzien van een ligbad, tweede toilet en een badkamermeubel met lades. De twee slaapkamers aan de achterzijde van de woning zijn in de toekomst nog uit te breiden met een dakkapel. Op de overloop treft u als laatste nog een berging voor het opslaan van diverse zaken.

Tweede etage: Deze etage biedt u twee slaapkamers en de opstelling voor de wasmachine en droger. Ook op deze etage kunt u de beschikking krijgen over meer woonoppervlak wanneer u dakkapellen zou laten plaatsen.

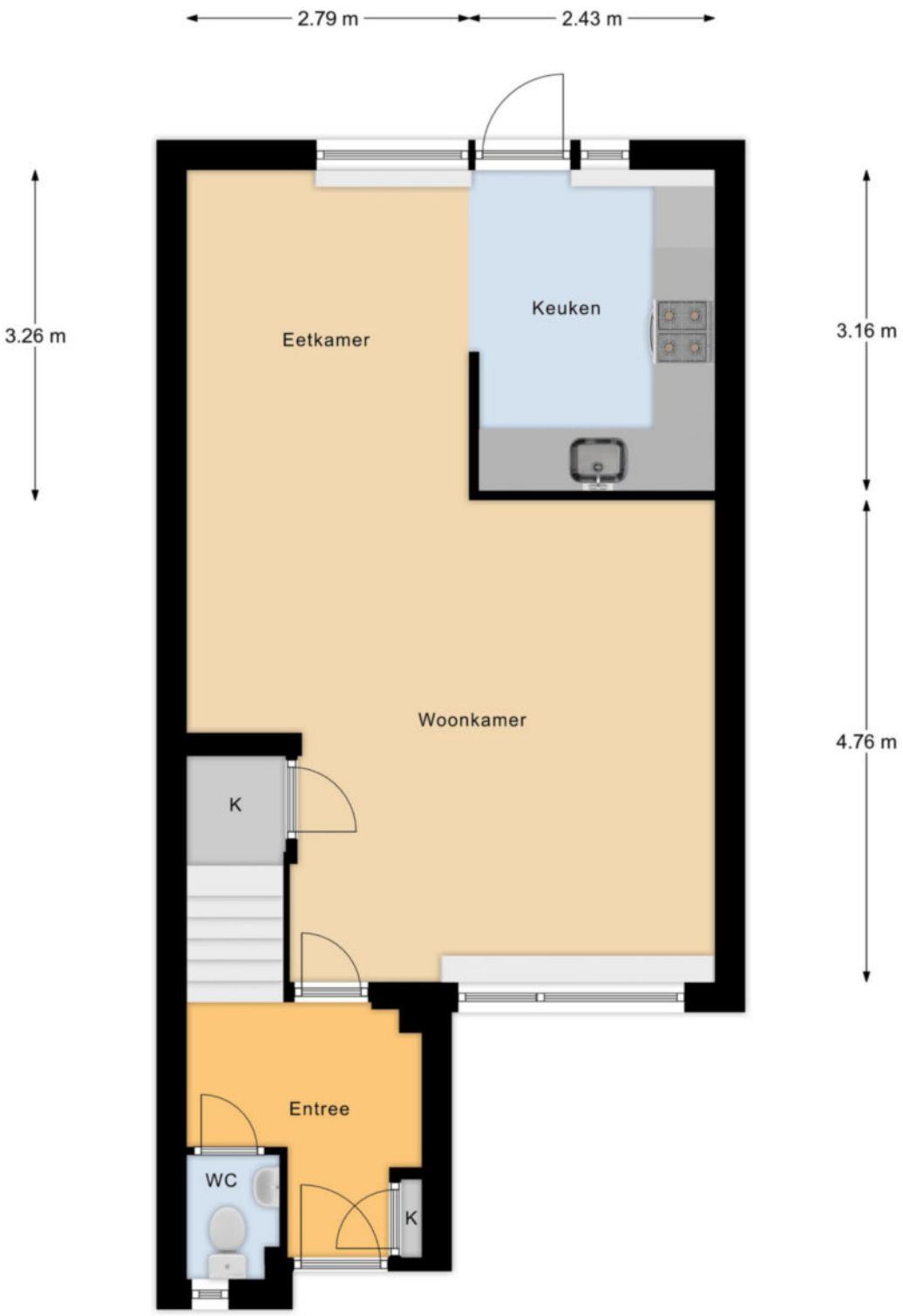
Tuin: De tuin is op het noordoosten gelegen en heeft de beschikking over een stenen berging en een achterom. Vanwege de diepte van de tuin heeft u ondanks de noordoostelijke ligging toch voldoende zonuren in uw tuin.

ptt post

Tissue

Persil
Persil

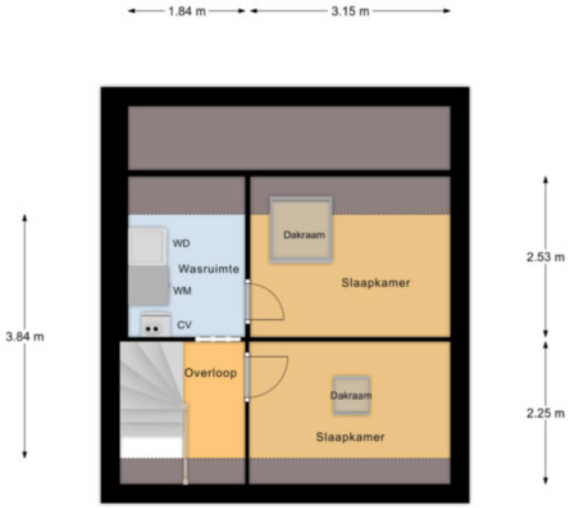
Plattegrond begane grond



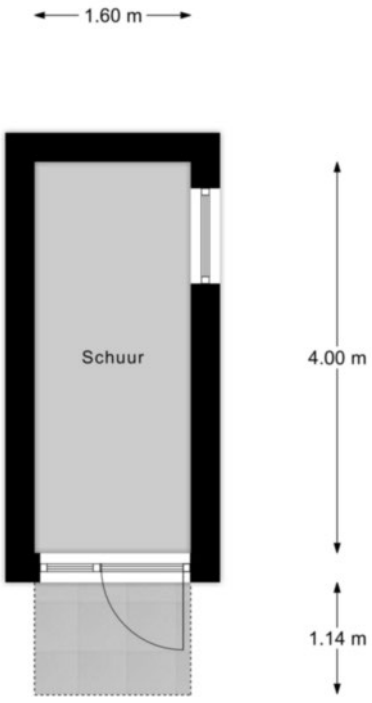
Begane Grond

Plattegrond eerste verdieping

Plattegronden tweede verdieping en berging



2e Verdieping



Schuur

Vraag & Antwoord

HIERONDER KRIJGT U ANTWOORD OP VEEL VOORKOMENDE VRAGEN.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?
U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:
a) Een tegenbod te doen.
b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

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

5. Mag een makelaar 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 bieders 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 makelaar een onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?
De verkoper bepaalt in overleg met zijn makelaar welke prijs realistisch is voor de woning. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. Wat is een optie?
Het begrip ‘optie’ wordt op twee manieren gebruikt:
a) 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.
b) 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 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 makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kunt u niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

Vraag & Antwoord

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 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 u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u 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 bouwkundige keuring.
• Niet verkrijgen van Nationale hypotheekgarantie.
• No-Risk clausule.
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. Binnen deze tijd kunt u 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 u als koper zonder opgaaf 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 makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

Kenmerken van de woning

ALGEMENE INFORMATIE

Soort woning	Tussenwoning
Straatnaam en huisnummer	Langetuin 165
Postcode en woonplaats	1689 JJ te Zwaag
Aanvaarding	In overleg
Bouwjaar	1979
Woonoppervlakte	Circa 103 m^2
Externe bergruimte	Circa 6 m^2
Inhoud	Circa 364 m^3
Perceeloppervlakte	Circa 127 m^2
Energielabel	C
Geldig tot	30-12-2030

INDELING

Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	4
Aantal badkamers	1

KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Hoorn
Sectie	I
Nummers	4357

Disclaimer: Ieder kantoor wordt onafhankelijk beheerd en geleid.

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Langetuin 165 Zwg

Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 12 april 2022
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Hoorn
Sectie	I
Perceel	4357

Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

kadaster

Neem contact met mij op
Barry Klappe - RE/MAX Direct

Onze RE/MAX luchtballon vliegt boven de menigte, wij zijn de lokale experts. Wij kennen onze regio van binnen en buiten, daarom kunt u bij ons terecht voor alle onroerend goed vragen en adviezen. Bent u op zoek naar een organisatie die servicegericht is? RE/MAX ondersteunt u bij elke stap van een transactie: van tips om het huis verkoopklaar te maken tot aan het naamplaatje voor de koper van uw woning. We staan bekend om onze beroemde slogan: „Niemand in de wereld verkoopt meer onroerend goed dan RE/MAX". Laat ons het bewijzen.

Barry Klappe
Makelaar

M 06 12949347
T 0229 29 13 13
E barryklappe@remax.nl

RE/MAX Direct
Breed 36
1621KC Hoorn
E direct@remax.nl

www.remax.nl/barryklappe

RE/MAX
Direct