



Witte-Boussen  
Vastgoed en  
Verhuur B.V.

# Nét even anders!

Zandbergsestraat 52– Graauw



**TE KOOP**

VBO MAKELAAR  
www.vbo.nl

**Witte-Boussen**  
Vastgoed en  
Verhuur B.V.

Nét even anders!

**0115 - 618344**

**WWW.WITTEBOUSSEN.NL**

Mr. F. J. Haarmanweg 16 | Terneuzen

Vraagprijs:

€ 179.000,- k.k.







Ligging	Woonwijk
Aanvaarding	In overleg
Vraagprijs	€179.000,= k.k.
Aantal kamers	5
Slaapkamers	4
Bouwjaar	Ca. 1938
Perceel oppervlakte	Ca. 520 m <sup>2</sup>
Woonoppervlakte	Ca. 145 m <sup>2</sup>
Inhoud	Ca. 372 m <sup>3</sup>

## Zandbergsestraat 52

4569 TE Graauw

### Inleiding

Deze halfvrijstaande woning - met volledig woonplan op de begane grond - staat op 520 m<sup>2</sup> eigen grond en is gelegen in het buurtschap Zandberg nabij Graauw, hetgeen deel uitmaakt van de gemeente Hulst.

Diverse onderdelen van deze woning zijn niet volledig afgewerkt of gemoderniseerd, hierdoor is er nog voldoende mogelijkheid voor de koper om het geheel naar eigen wens en smaak af te maken.

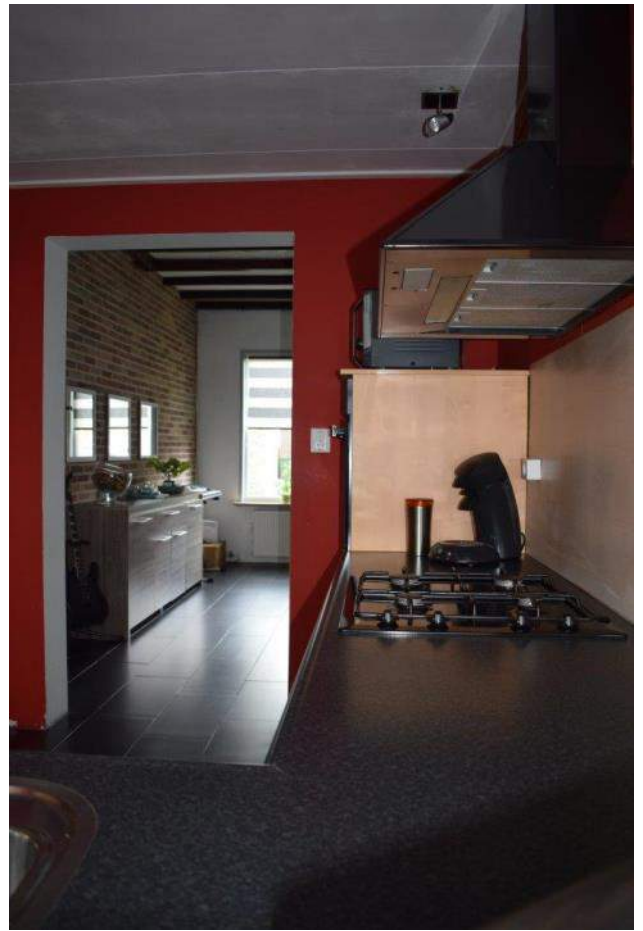


## Woonkamer



Entree, hal met (nog af te werken) trap naar 1e verdieping. De L-vormige woonkamer met aangebouwde serre heeft een zitgedeelte en een eetgedeelte. Het eetkamer deel van de woonkamer grenst aan de open keuken.

De open keuken is voorzien van inbouwapparatuur en heeft weer een speelse doorkijk naar de serre.



## Keuken





## Badkamer

De badkamer is toegankelijk via de open keuken en is voorzien van een ligbad, toilet, douchecabine en wastafel





Kleine (niet afgewerkte) overloop met daglicht en 3 slaapkamers.

## Slaapkamers Verdieping

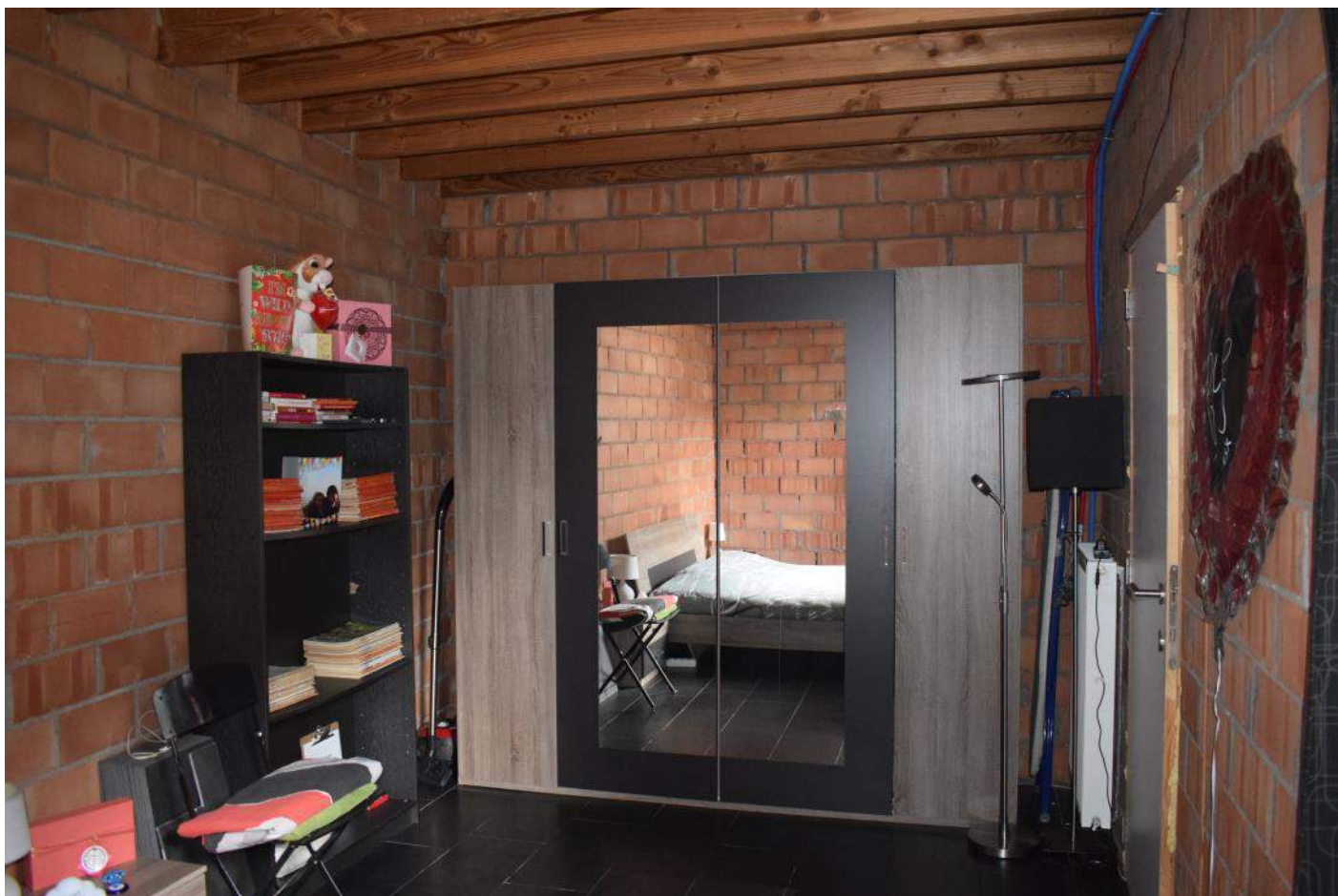




## Slaapkamers 1e verdieping







**Master bedroom (begaande grond)**



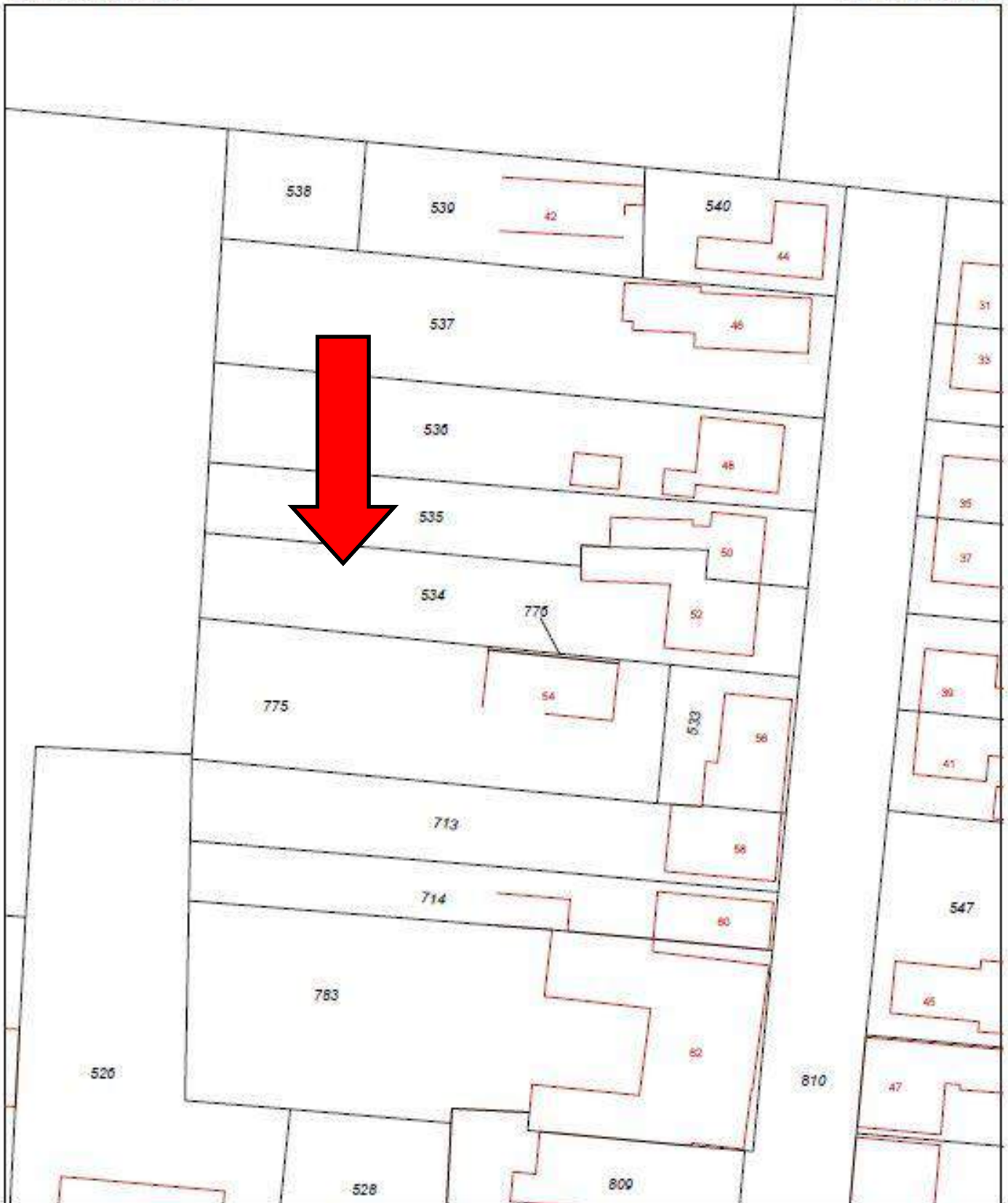


Tuin





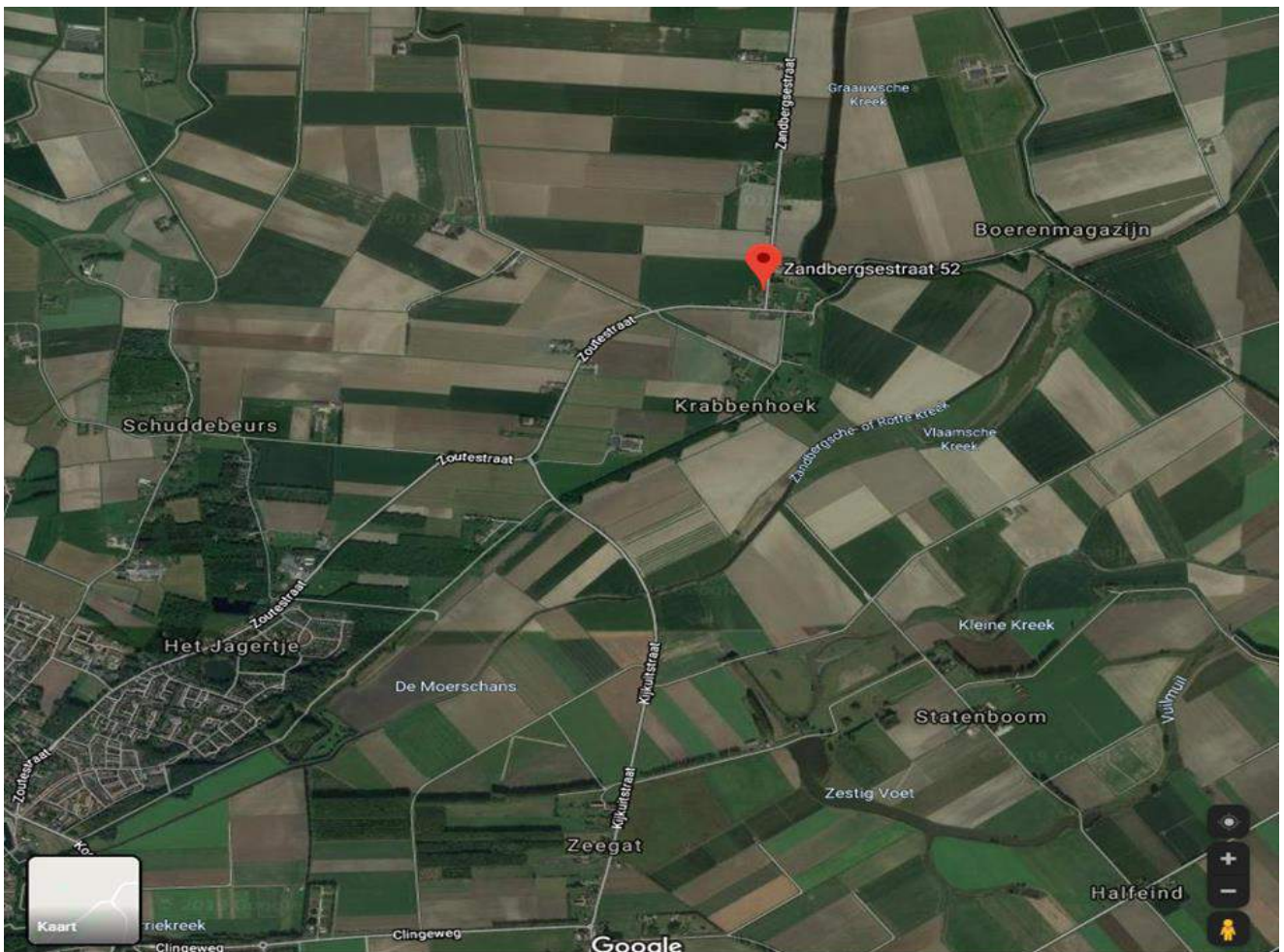
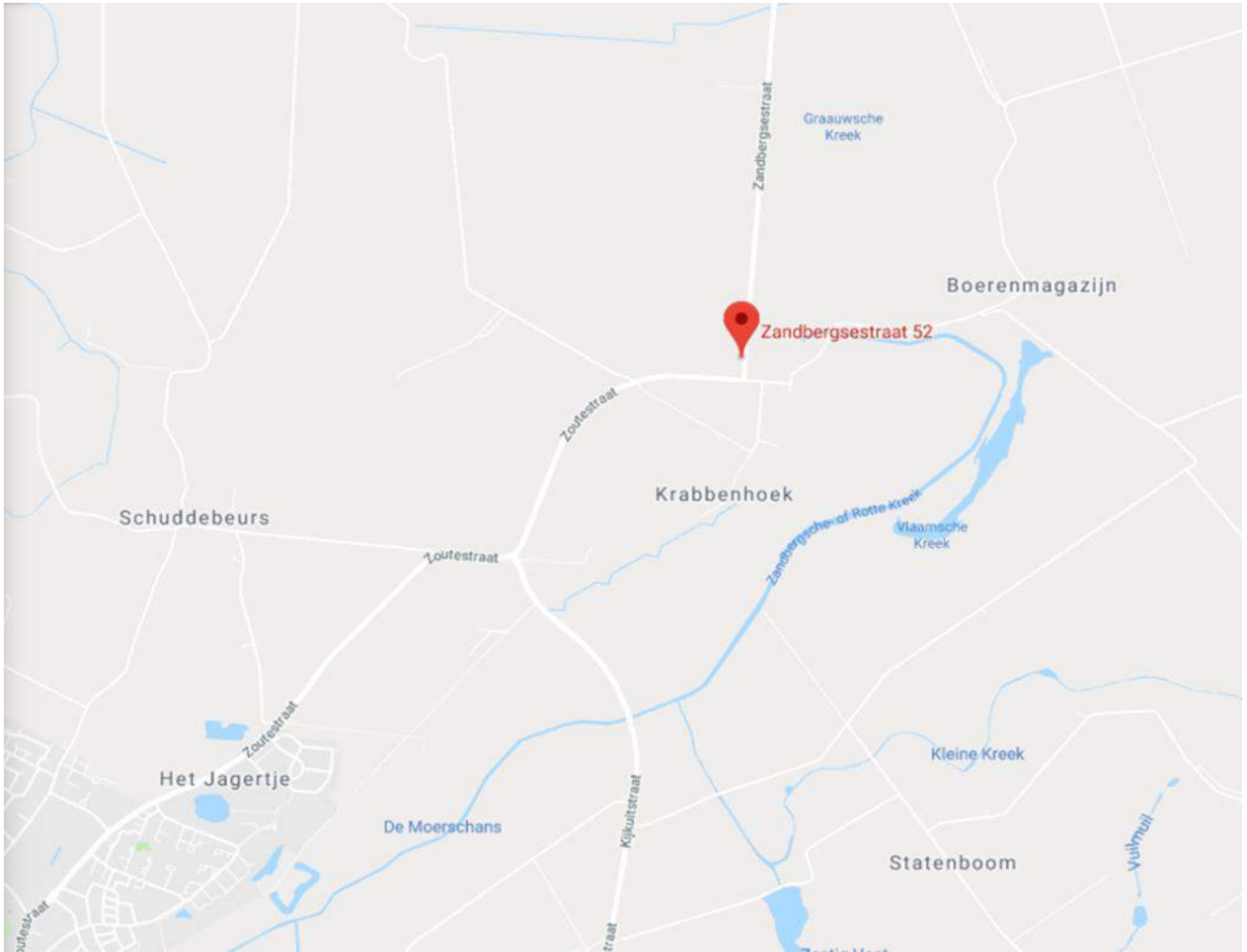
Diepe achtertuin met oriëntatie op het westen (ca 40 meter diep bij 7,5 meter breed).



12345	Deze kaart is voorgericht	Schaal 1:500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente	
—	Huisnummer	Stedje	
—	Vestgeste kadastrole grens	Perceel	
—	Voorlopige kadastrale grens	HULST	O
—	Administratieve kadastrale grens	534	
—	Bebouwing		
—	Overige topografie		

Voor een eensluitend uittreksel, Apeldoorn, 30 juni 2019  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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 databankrecht.



## ***Meest Gestelde Vragen***

### **1. Wanneer ben ik in onderhandeling?**

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

### **2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?**

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

### **3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?**

Nee. De vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

### **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 kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

## 5. Hoe komt de koop tot stand en wat is een ontbindende voorwaarde?

Als verkoper en koper het eens zijn over de 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. Een ontbindende voorwaarde is de enige mogelijkheid om de koop zonder kosten of boete te kunnen ontbinden nadat er overeenstemming is bereikt. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook 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 en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, 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.

## 6. 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. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

## 7. 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte 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 de verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

#### **8. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?**

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

#### **9. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?**

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris) kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

#### **10. Wat is een waarborgsom en wat is een bankgarantie?**

De verkoop van een woning valt uiteen in 2 fasen. De verkoop (1) en de eigendomsoverdracht (2) bij de notaris. Die momenten vallen meestal niet samen, Vaak zitten er een aantal weken of zelfs maanden tussen. Gaat het om 10% van de afgesproken koopsom.

Om er zeker van te zijn dat na de verkoop en het verstrijken van de ontbindende voorwaarde(n) ook de eigendomsoverdracht plaatsvindt kan de verkoper vragen om een zogenaamde zekerheidstelling in de meeste gevallen.



Er zijn 2 manieren om voor deze zekerheidsstelling te zorgen:

### **1. Het stellen van een bankgarantie.**

De kosten voor een bankgarantie variëren maar zijn relatief gering. U hoeft het betrokken bedrag dus niet “contant” te hebben.

### **2. Het storten van een waarborgsom.**

Indien u wel over een dergelijk bedrag beschikt (bijvoorbeeld omdat uw vorige woning al verkocht is) kunt u zelf een waarborgsom storten bij de notaris.

### **Belangrijke aspecten bij aankoop**

Voor u als koper zijn nog een aantal zaken belangrijk bij de aankoop van een nieuwe woning:

- Advies bij de verkoop van uw huidige woning
- Eventueel een taxatierapport
- Advisering die leidt tot een optimale hypotheek in uw specifieke situatie
- Het laten opstellen van een testament of samenlevingscontract
- Het afsluiten van een brandverzekering voor uw nieuwe woning. Ook een inboedel-, glas- en aansprakelijkheidsverzekering zijn belangrijk.

### **Documentatie**

Deze brochure is met zorg samengesteld. Voor de juistheid van de verstrekte informatie zijn wij in de regel in grote mate afhankelijk van derden. De vermelde informatie is van algemene aard en is niet meer dan een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Aan de inhoud van deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Een woning kopen is voor de meeste mensen geen dagelijkse kost. Wij willen u hierin dan ook graag adviseren en begeleiden.

U kunt eveneens bij ons terecht voor een onafhankelijk advies voor uw hypotheek, pensioen, ziektekosten- en alle overige verzekeringen.

# Witte-Boussen Vastgoed en Verhuur B.V.

*Nét even anders*

U kunt ons bezoeken

Mr. F.J. Haarmanweg 16  
4538 AR Terneuzen

Tel: 0115-618344  
Fax: 0115-614560  
Email: [info@witteboussen.nl](mailto:info@witteboussen.nl)

[www.witteboussen.nl](http://www.witteboussen.nl)



VBO  MAKELAAR

 SCVM

VBO  MAKELAAR  
BEDRIJFSMATIG



| Verzekeringen | Hypotheken | Financiële planning | Pensioenen | Verhuur o.g. | Makelaardij |  
[www.witteboussen.nl](http://www.witteboussen.nl)

