

LUXE
6-PERSOONS
CHALET!



Bredaseweg 16 WNN23

Baarle-Nassau

€ 179.000 k.k.

**** 6-persoons chalet ** onderhoudsvriendelijk ** instap klaar ****
**** modern & luxe ** landelijk gelegen ****



KENMERKEN

Perceeloppervlakte:	ca. 400 m ²	CV-ketel	Remeha 2024
Woonoppervlakte:	70 m ²	Ligging:	aan rustige weg, vrij uitzicht, beschutte ligging, in bosrijke omgeving
Bouwjaar woning:	2024		
Woningtype:	vrijstaande woning		
Soort woning:	chalet		
		Aantal kamers	4
		Aantal slaapkamers:	3



BESCHRIJVING

Dit luxe en onderhoudsvriendelijke chalet is gelegen op Chaletpark De Paddock in Baarle-Nassau. Een landelijk gelegen park tussen weiden, prachtige bossen en een visvijver. Chaletnummer N23 is instap klaar en van alle gemakken voorzien. De chalet beschikt over een royale woonkamer, een modern ingerichte keuken, openslaande tuindeuren naar het terras, 3 ruime slaapkamers en een compleet ingerichte badkamer. Tevens is het chalet volledig geïsoleerd en voorzien van kunststof kozijnen. Alles zorgt ervoor dat je aan comfort niets te kort komt!

Ben jij enthousiast en wil je graag meer informatie? Neem dan contact met ons op!

INDELING

Je komt de chalet binnen in de hal. Vanuit hier heb je toegang tot de toiletruimte met fontein en loop je door naar de royale woonkamer. Dankzij de grote raampartijen rondom beschikt de woonkamer over veel natuurlijk lichtinval.

De moderne open keuken is ingericht met een rechte opstelling en voorzien van een kookplaat, combi-oven/magnetron, vaatwasser en koelkast met vriesvak.

De slaapkamers zijn eveneens bereikbaar vanuit de hal. De chalet beschikt in totaal over drie slaapkamers en zijn allen voorzien van een linnenkast. De badkamer is geheel betegeld en modern ingericht met een douche cabine, wastafelmeubel, toilet en designradiator.







*Alle slaapkamers zijn voorzien
van een linnenkast*





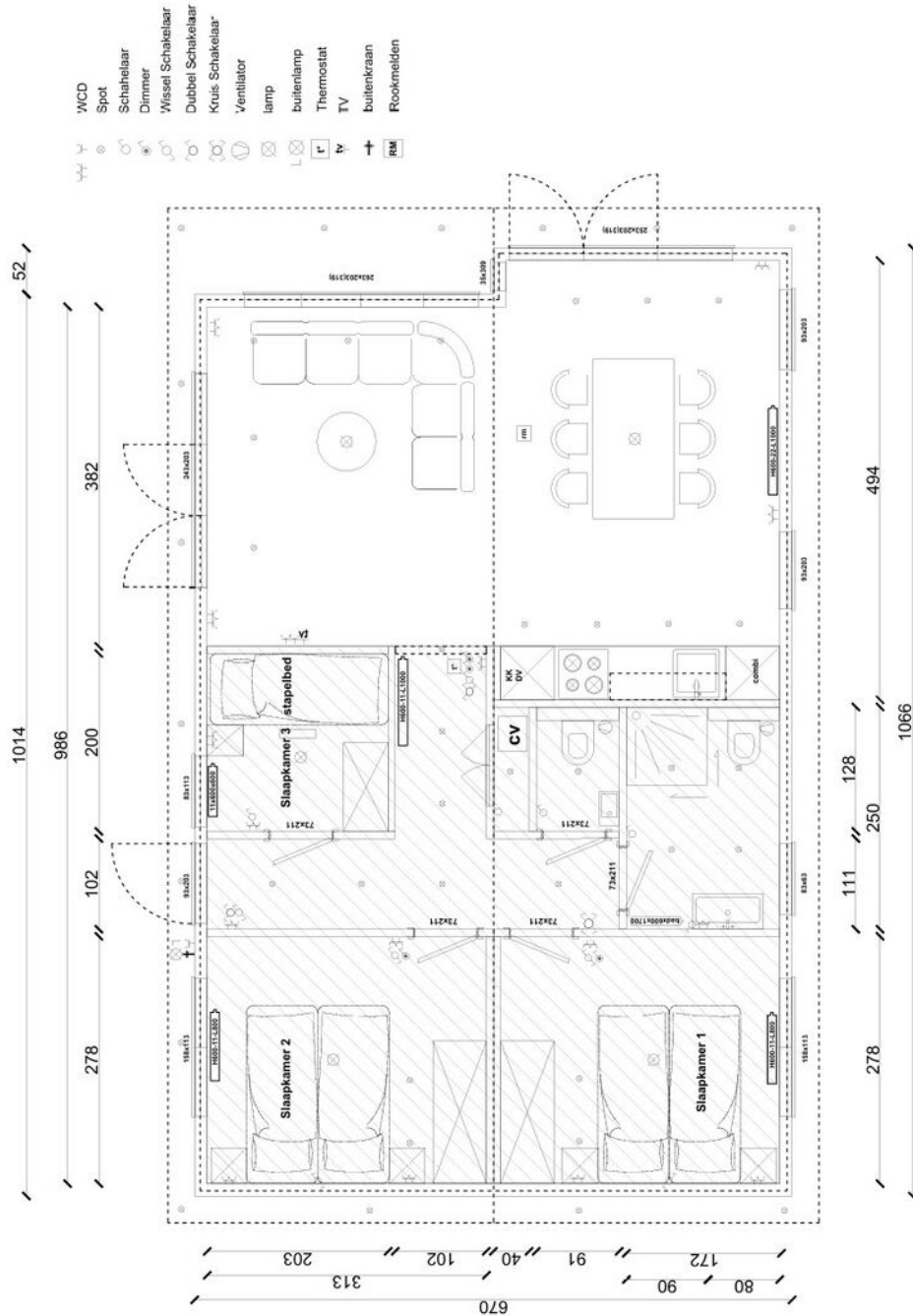




*Dit chalet is gelegen aan een
prachtige visvijver*

PLATTEGROND

begane grond



PLATTEGROND

Chaletpark De Paddock

LEGENDA

-  Receptie
-  Beschikbare toeristenplaatsen
-  Toiletgebouw
-  Beschikbare chaletplaatsen



ALGEMEEN

Het chalet is gebouwd in 2024 en van alle gemakken voorzien. Je wordt de eerste bewoner!

De bestemming van dit chalet is verblijfsrecreatie. Permanente bewoning of inschrijven in de gemeente is NIET toegestaan.

De chalets staan op ruime huurkavels van ca. 400 m² groot. Er zijn zowel water- als boskavels (pacht) beschikbaar.

Er is een modelwoning te bezichtigen op kavel N1, dit chalet is tevens te koop en meteen te betrekken. Dit chalet kost inclusief tuinaanleg €179.000

Dit chalet is nooit eerder bewoond geweest, derhalve is er geen vragenlijst beschikbaar.

DE PADDOCK

In het midden van een bosrijke omgeving ligt Kampeer- en Chaletpark De Paddock. Het park is landelijk gelegen tussen weiden, prachtige bossen en een visvijver. 365 dagen per jaar biedt het park de gelegenheid om de dagelijkse sleur achter je te laten. Kom helemaal tot rust in deze mooie omgeving.

De Paddock richt zich op mensen die rust, ruimte, privacy en natuurlijk zoeken, met respect voor de medebewoners. Op deze geweldige plek, gesitueerd in een unieke en bourgondische omgeving biedt het park hun gasten de mogelijkheid tot het realiseren van een heerlijk tweede thuis.

Op het park is er de keuze tussen ruime staanplaatsen voor eigen sta- of toercaravan of de aanschaf van een nieuwe of jong gebruikte stacaravan. Kom je voor een korte vakantie of een weekendje weg? Dan huur je gemakkelijk een accommodatie of staanplaats voor een caravan of camper.





MEEST GESTELDE VRAGEN

10 meest gestelde vragen:

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je 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 NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-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 jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Mag een NVM-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 bidders 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 NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. 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 NVM-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 NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

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 NVM-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 je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je 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:

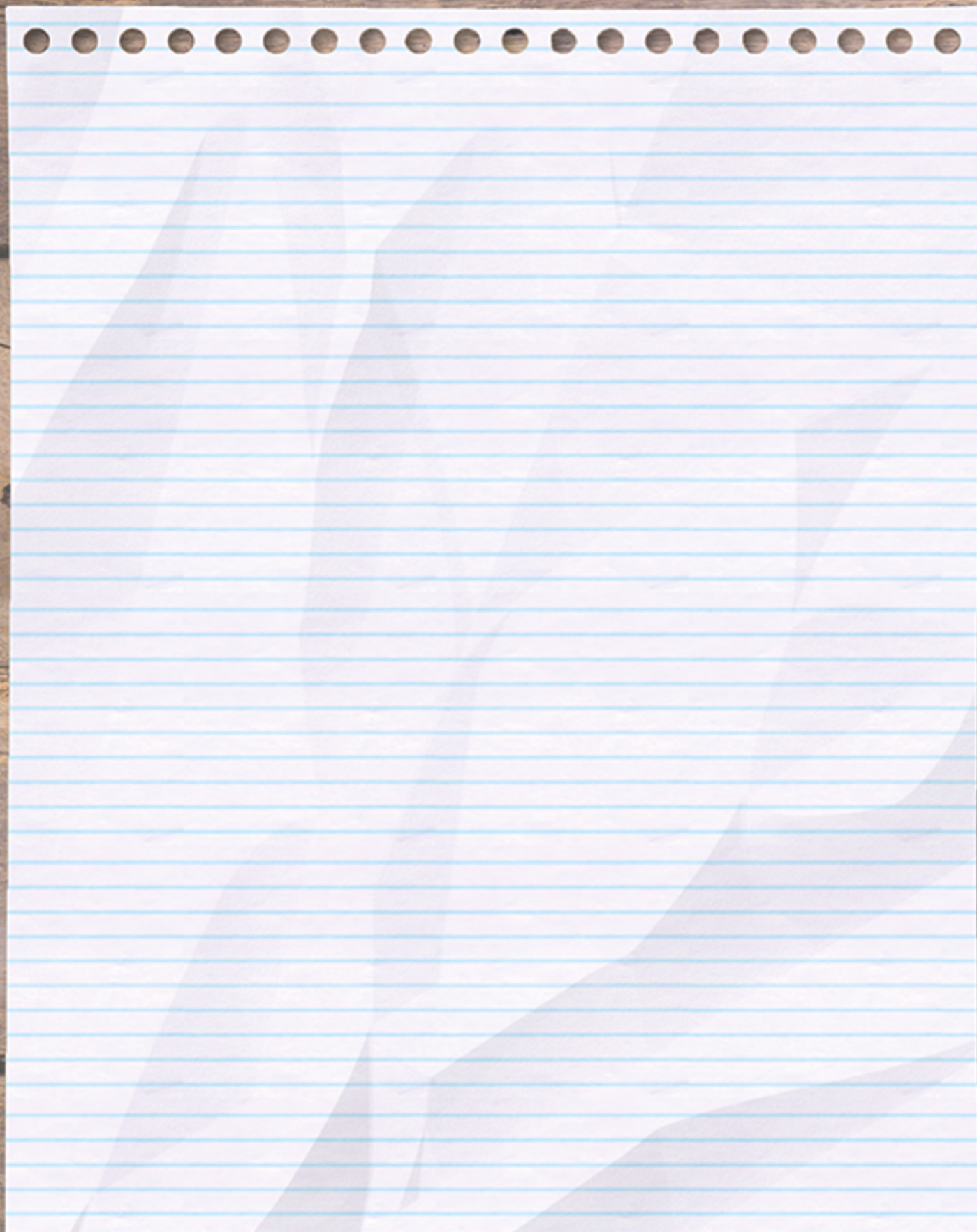
1. Financieringsvoorboud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clausule.

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 (zie vraag 11). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

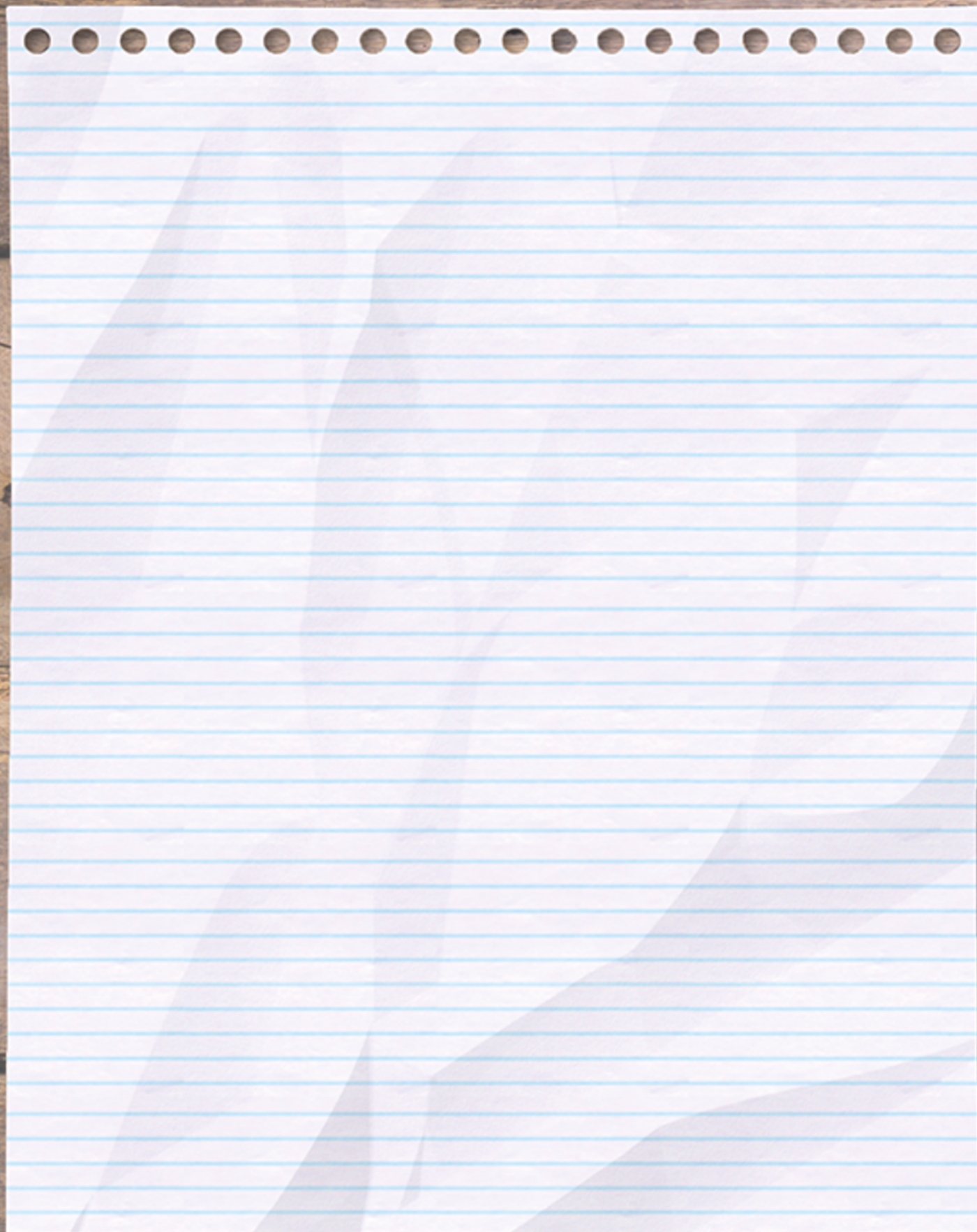
10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je 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 NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

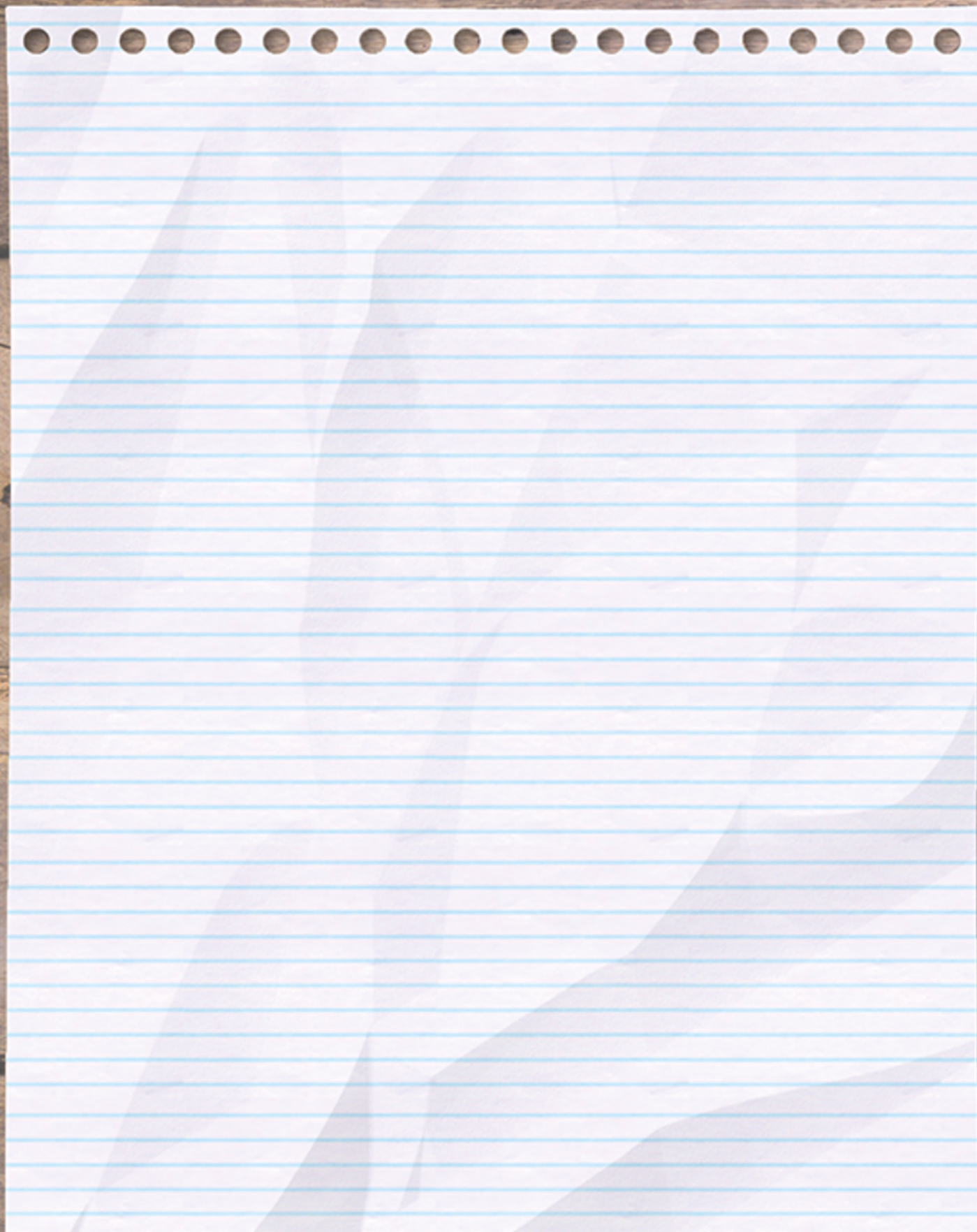
AANTEKENINGEN



AANTEKENINGEN



AANTEKENINGEN



**INTERESSE IN
DEZE WONING?**



Markt 17
4875 CB Etten-Leur
info@heijblommakelaardij.nl

www.heijblommakelaardij.nl
076 504 1500