



Centraal gelegen appartement!

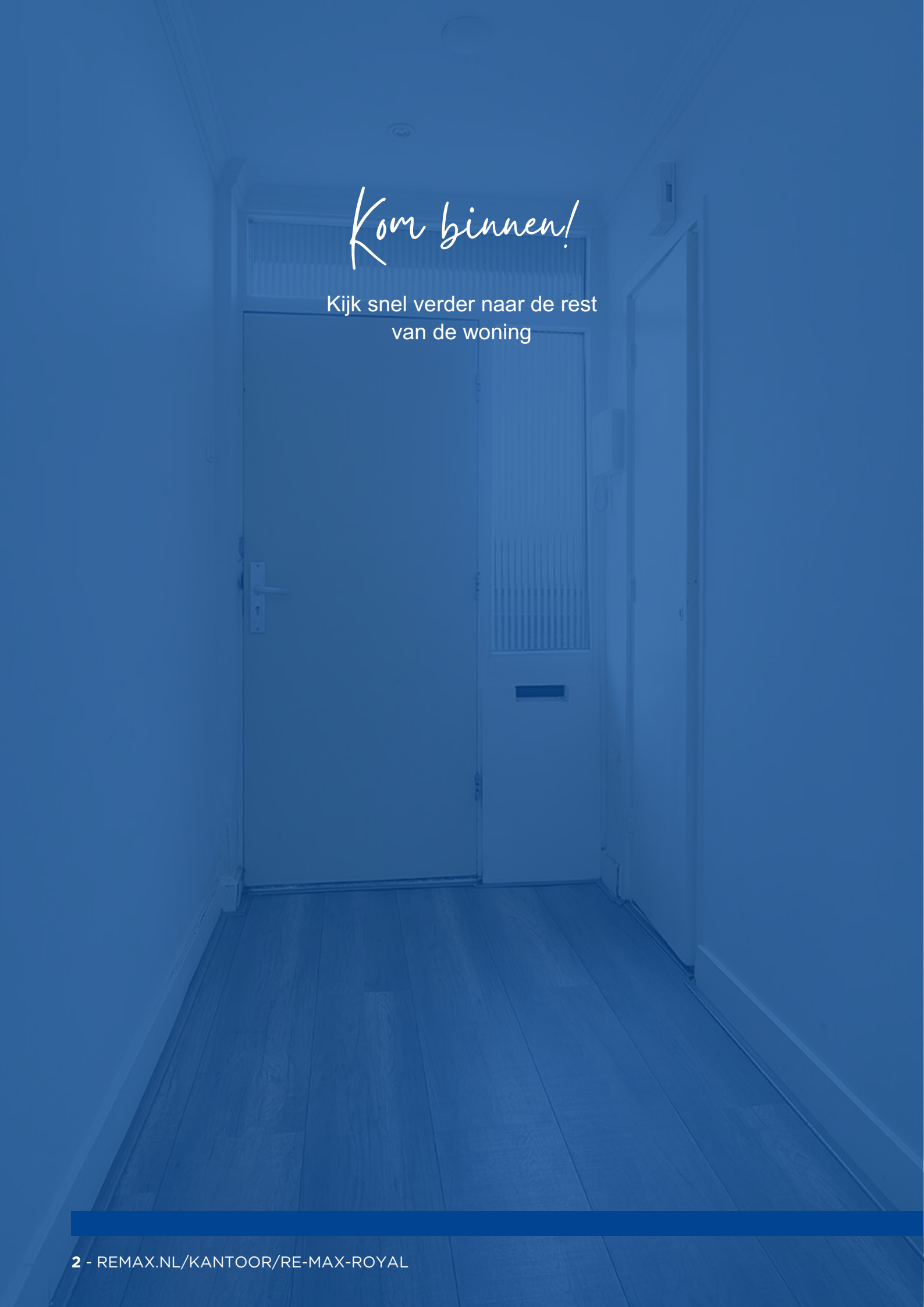
Cornelis van Vollenhovenstraat 178 / Amsterdam



RE/MAX

075-6312371 | royal@remax.nl | remax.nl/kantoor/re-max-royal

RE/MAX Royal



Kom binnen!

Kijk snel verder naar de rest
van de woning

OMSCHRIJVING & INDELING

Te koop: Centraal gelegen appartement aan de Cornelis van Vollenhovenstraat 178, Amsterdam

Ben je op zoek naar een centraal gelegen appartement met snelle oplevering? Dan is dit je kans! Dit lichte en ruime appartement aan de Cornelis van Vollenhovenstraat 178 in Amsterdam wacht op zijn nieuwe bewoners.

Dit appartement biedt een perfecte balans tussen rust en de bruisende energie van de stad. De lichte woonkamer zorgt voor een ruimtelijke uitstraling, waardoor je je direct thuis zult voelen. De indeling is ideaal, met 2 ruime slaapkamers waarbij je beschikt over een master slaapkamer, deze geeft je dan ook de mogelijkheid om de ruimte naar eigen wens in te richten. Mocht je toch behoefte hebben aan een extra slaapkamer, is het eenvoudig om deze kamers weer om te zetten naar drie, zoals het oorspronkelijk was. Het balkon, gelegen op het oosten, biedt je een heerlijk plekje om van de ochtendzon te genieten en biedt een prachtig, vrij uitzicht.

Je geniet van het comfort van een gesloten, moderne keuken die is voorzien van inbouwapparatuur. Zowel badkamer en toilet hebben een moderne look. Daarnaast kun je je fiets eenvoudig opbergen in je eigen berging, wat het dagelijks leven nog praktischer maakt.

Dankzij de centrale ligging ben je omgeven door alles wat je nodig hebt: winkels, cafés, het openbaar vervoer, en uitvalswegen zijn allemaal binnen handbereik. Dit appartement is dan ook ideaal voor iedereen die van gemak houdt en wil genieten van het stadsleven, maar tegelijkertijd ook behoefte heeft aan rust en ruimte.

Kenmerken:

Bouwjaar 1958

Woonoppervlakte: 82 m²

Indeling: Lichte woonkamer met ingang tot het balkon, aparte keuken, 2 ruime slaapkamers (oorspronkelijk 3, eenvoudig terug te brengen), badkamer met douche/ligbad en wastafel, aparte toiletruimte.

Balkon: Balkon op het oosten met vrij uitzicht

Energie-label: C

Berging: Eigen berging voor het stallen van je fiets

Locatie:

Deze woning ligt op een absolute A-locatie! Nabij Plein 40-45, met supermarkten, gezellige cafés en allerlei voorzieningen in de buurt.

Openbaar vervoer voor de deur, uitvalswegen snel bereikbaar. Station Sloterdijk op fietsafstand.

Sloterplas op korte afstand voor ontspanning en recreatie.

Kortom het appartement is niet alleen een plek om te wonen, maar een plek om te leven, te genieten van de stad en alles wat deze te bieden heeft. Een ideale keuze voor wie op zoek is naar comfort, ruimte en een uitstekende locatie. Neem vandaag nog contact met ons op voor een bezichtiging – jouw nieuwe thuis ligt binnen handbereik!"

DESCRIPTION & LAYOUT

For sale: Centrally located apartment at Cornelis van Vollenhovenstraat 178, Amsterdam

Are you looking for an apartment with a central location and quick delivery? This is your chance! This bright and spacious apartment at Cornelis van Vollenhovenstraat 178 in Amsterdam is waiting for its new residents.

This apartment offers the perfect balance between tranquility and the vibrant energy of the city. The bright living room creates a spacious feel, making you feel at home immediately. The layout is ideal, with 2 spacious bedrooms, including a master bedroom, offering you the opportunity to arrange the space according to your preferences. If you need an additional bedroom, it can easily be converted back into 3, as it was originally designed. The balcony, facing east, offers a perfect spot to enjoy the morning sun and provides a beautiful, unobstructed view.

You'll enjoy the comfort of a closed, modern kitchen equipped with built-in appliances. Both the bathroom and toilet have a modern look. Additionally, you can conveniently store your bike in your own private storage, making everyday life even more practical.

Thanks to its central location, you are surrounded by everything you need: shops, cafes, public transport, and main roads are all within easy reach. This apartment is ideal for anyone who enjoys convenience and wants to experience city life, while also appreciating peace and space.

Features:

Year of construction: 1958

Living area: 82 m²

Layout: Bright living room with access to the balcony, separate kitchen, 2 spacious bedrooms (originally 3, can easily be restored), bathroom with shower/bathtub and sink, separate toilet.

Balcony: East-facing balcony with unobstructed view

Energy label: C

Storage: Private storage for your bicycle

Location: This property is located in an absolute prime location! Near Plein 40-45, with supermarkets, cozy cafes, and various amenities nearby. Public transport right outside the door, with quick access to main roads. Sloterdijk station within cycling distance. Sloterpas just a short distance away for relaxation and recreation.

In short, the apartment is not just a place to live, but a place to experience life, enjoy the city, and everything it has to offer. An ideal choice for those seeking comfort, space, and an excellent location. Contact us today to arrange a viewing – your new home is within reach

KENMERKEN

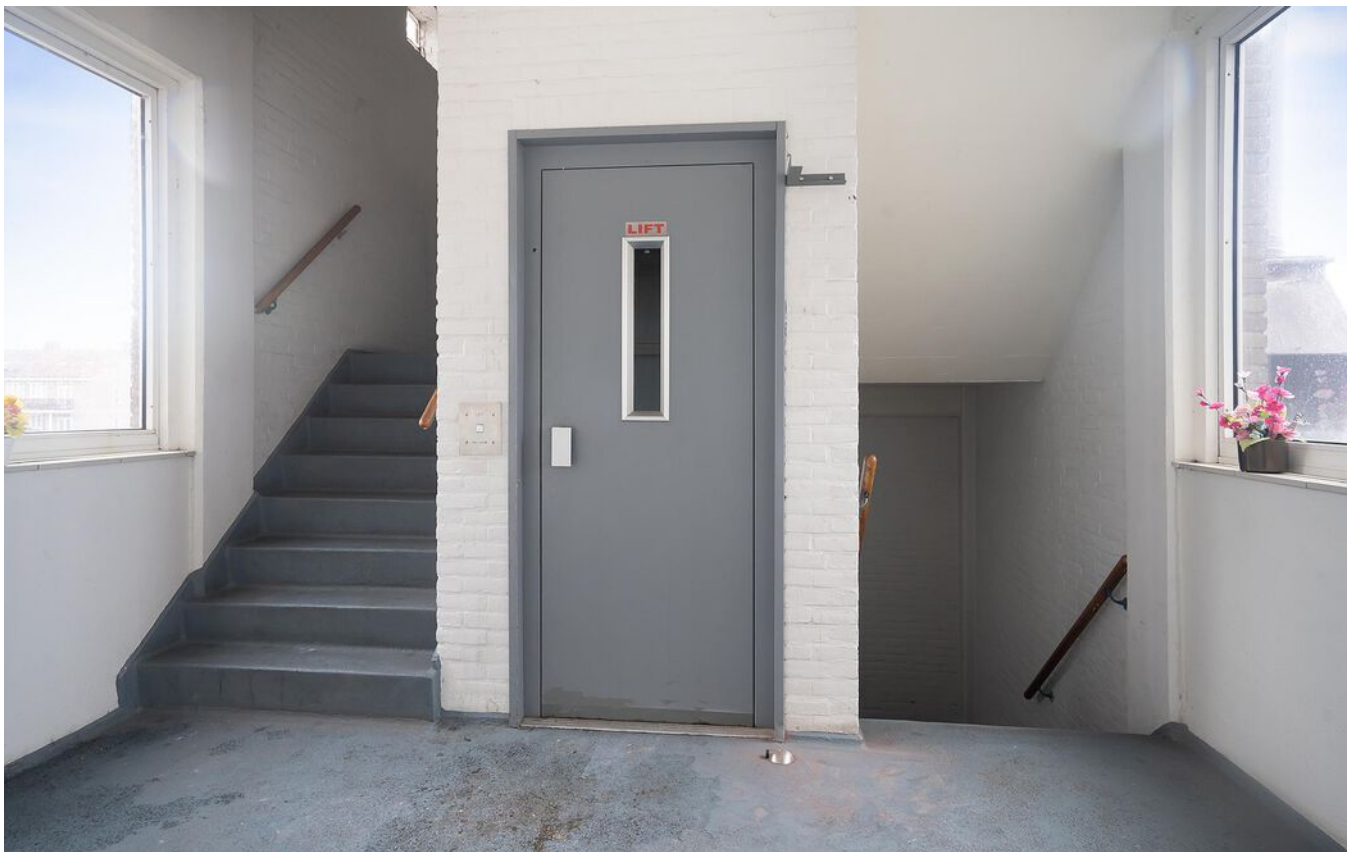
ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	Appartement
Straatnaam en huisnummer	Cornelis van Vollenhovenstraat 178
Postcode en woonplaats	1063 KV Amsterdam
Bouwjaar	1958
Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2
Woonoppervlakte	82 m ²
Gebouwgebonden buitenruimte	6 m ²
Inhoud	272 m ³

Warmwater/verwarming	Blokverwarming
Isolatie	Dubbel glas
Energie label	C

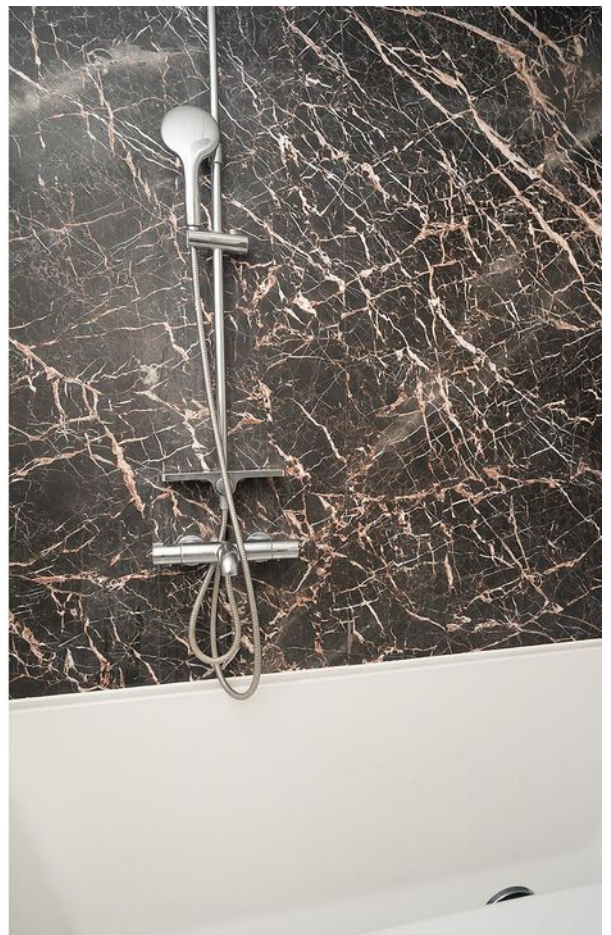
KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Sloten
Sectie	D
Nummer	5844













PLATTEGROND WONING



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

KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: Cornelis van Vollen



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 1000	
25	Perceelnummer		
	Huisnummer		
	Vastgestelde kadastrale grens	Kadastrale gemeente	Sloten Noord-Holland
	Voorlopige kadastrale grens	Sectie	D
	Administratieve kadastrale grens	Perceel	4400
	Bebouwing		
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.			
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 17 februari 2025 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers			



ALGEMENE INFORMATIE

Hoe verkopen wij uw woning?

U heeft het besluit genomen om uw woning te verkopen. En nu? Om uw huis succesvol te verkopen is het zinvol om een RE/MAX makelaar in te schakelen. RE/MAX heeft een verkooptraject voor u klaar liggen. Deze is ingedeeld in stappen die stuk voor stuk met u worden doorlopen. Het hele verkooptraject doorloopt u met één makelaar.

Stap 1: Kennismaking makelaar

Tijdens het eerste gesprek legt uw persoonlijke RE/MAX makelaar uit waar RE/MAX voor staat en wat wij voor u kunnen betekenen. We inventariseren in welke situatie u zich bevindt en bespreken de kansen en mogelijkheden ten aanzien van de verkoop. Uw verwachtingen zijn net zo belangrijk. We nemen door of deze haalbaar en reëel zijn.

Stap 2: Huizenmarkt analyse

Uw huis dient verkocht te worden voor de beste verkoopprijs onder meest gunstige condities. Uw RE/MAX makelaar neemt hiervoor de woning op en neemt diverse factoren mee in het bepalen van de waarde van uw huis. Locatie, de staat van onderhoud, grootte, eventuele verbouwingen en de buurt spelen een rol. De woning wordt vergeleken met reeds verkochte woningen en gepositioneerd ten opzichte van vergelijkbare te koop staande woningen in de wijk. In de huidige woningmarkt met blijvend stijgende prijzen is het juiste advies erg belangrijk om up-to-date te zijn over de meest recente ontwikkelingen om u zelf nooit te kort te doen. U ontvangt een vraagprijs advies en hiermee bepaalt u gezamenlijk welke verkoopstrategie het beste bij uw wensen past.

Met RE/MAX bespaart u duizenden euro's, door aantoonbare hogere verkoopprijzen (opbrengstwaarden). Bij uw RE/MAX makelaar zijn de verkoopprijzen gemiddeld 3,12% hoger ten opzichte van het landelijke gemiddelde. Dit komt door de beste commerciële verkoopstrategie als het grootste bereik van kandidaten.

Stap 3: Verkoopstrategie

Om uw huis optimaal in de markt te zetten, verkrijgen we uw woningpresentatie met professionele fotografie van een vakfotograaf. De woning, de omgeving en de sfeer worden met gemiddeld 30 foto's perfect in beeld gebracht. Deze foto's plaatsen we met een vakkundige en doelgroepgerichte verkooptekst op Funda.nl, in de verkoopbrochure en andere verkoopkanalen.

Het is mogelijk om een interieurstylist in de arm te nemen. RE/MAX makelaars werken hiermee samen. Het is verrassend om te zien wat kleine aanpassingen met uw woning doen. De praktijk bewijst dat een interieurstylist bijdraagt aan een succesvolle verkoop.

Stap 4: Bezichtigingen plannen

Nadat uw woning perfect in de markt is gezet, plant uw RE/MAX makelaar bezichtigingen in met geïnteresseerden. De makelaar coördineert en begeleidt deze ook. RE/MAX kent verschillende bezichtigingen: een persoonlijke bezichting, een centrale bezichting waarbij de makelaar meerdere bezichtigingen achter elkaar plant en de 'Kom en Kijk'. De Kom en Kijk is een vrij inloopmoment waarbij potentiële kopers zonder specifieke afspraak uw woning kunnen bezichtigen.

Uw makelaar stemt met u af wanneer de bezichtigingen plaatsvinden. Het is niet de bedoeling dat u als opdrachtgever aanwezig bent bij de huisbezoeken. Kijkers zijn eerlijker en kritischer over de woning bij een makelaar. Zij hebben minder het gevoel op visite te zijn en leven zich beter in hoe het is om in de woning te wonen. Een bezichting is voor de makelaar ook het moment om feedback te vragen. Deze informatie is van waarde om uw woning in het vervolg nog beter te presenteren en komt van pas bij latere onderhandelingen.

Stap 5: Onderhandelingen

Iedere onderhandeling is uniek en dus anders. De makelaar kiest samen met u voor een strategie om de woning te verkopen. Hierin is niet alleen de prijs belangrijk, de voorwaarden zijn even essentieel. Uw RE/MAX makelaar is 100% transparant en geeft IEDERE bieding aan u door. Iedere RE/MAX makelaar tekent voor onze code of ethics en behandelt alleen uw belangen en niet die van de kopers. U bepaalt op basis van de bieding en voorwaarden aan welke koper u uw woning gunt. Uw RE/MAX makelaar staat u bij met het juiste (objectieve) advies in deze.

Stap 6: Naar de notaris

RE/MAX verzorgt u van de juiste afspraken en bereidt u voor op de afspraak met de notaris. Hier zijn afhankelijk van de omstandigheden verschillende documenten voor nodig. Een uittreksel uit het kadaster, een verklaring van erfrecht, een kadastrale kaart, het register van openbare erfdienstbaarheden, een verklaring van afsplitsing en de annulering van vorige grondkosten. Door goed voor te bereiden op de afspraak bent u beschermd tegen aansprakelijkheidsrisico.

VRAAG & ANTWOORD

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 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 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.

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.

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 clause.

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.



Interesse in deze woning?

Neem vrijblijvend contact met ons op!



RE/MAX

RE/MAX Royal

Middellandse Zee 51, 1503 BZ Zaandam

075-6312371 | royal@remax.nl | remax.nl/kantoor/re-max-royal