



Dorpsstraat 33, 4284 EE Rijswijk (Nb)

€ 600.000,- k.k.

Omschrijving

Bent u op zoek naar een fijne woonplek in het land van Maas en Waal ? Dan is dit uw kans.

Vrijstaande woning van op groot perceel van 746 m2 in het gemeedelijke dorp Rijswijk in het Land van Heusden en Altena, provincie Noord-Brabant.

Op loop- en fietsafstand bevinden zich een basisschool, winkels aan het Parelplein, sport- en recreatiemogelijkheden.

De Afgedamde Maas is nabij: een oude tak van de rivier de Maas, tussen Noord-Brabant en Gelderland.

Per openbaar vervoer is Rijswijk bereikbaar via twee buslijnen:

lijn 121 ('s-Hertogenbosch/Gorinchem) en lijn 221 (Almkerk, buurtbus/ringlijn).

Per auto bereikt u Rijswijk via de N322 en A27.

Indeling:

Begane grond:

Voortuin met parkeergelegenheid.

Entree/hal, meterkast met gas en elektra; gang naar toiletruimte, badkamer met douche en wastafel en 3 slaapkamers; woon-/ eetkamer; woonkeuken met bijkeuken; tweede hal aan de achterzijde met trap naar de zolderverdieping en toegangsdeur naar achtertuin en berging.

Eerste verdieping:

Zolderverdieping.

Overloop met bergkasten en opstelplaats cv-ketel; 2 ruime slaapkamers met bergruimte achter de knieschotten.

Wat u verder moet weten:

Het betreft een traditioneel gebouwde vrijstaande woning uit de zeventiger jaren. Isolatie is niet toegepast.

De woning moet inwendig gemoderniseerd worden. Dit biedt de kans de woning geheel naar eigen inzicht aan te passen en in te delen. Ook behoort complete nieuwbouw van één of twee woningen tot de mogelijkheden. Hiervoor dient u uiteraard contact op te nemen met de gemeente en een omgevingsvergunning aan te vragen.

KORTOM: EEN WONING EN PERCEEL MET VEEL POTENTIE !

De plattegronden en de verkoopbrochure kunt u downloaden van de website.

Bijzonderheden:

- Kadastrale gegevens; Woudrichem H3131
- Eigen grond, kadastrale grootte 746 m2
- Bouwjaar 1975
- Woonoppervlakte ca. 134 m2, inhoud ca. 497 m3
- Elektra: 4 groepen met aardlekschakelaar
- Centrale verwarmingsinstallatie
- Cv-combiketel merk Remeha Tzerra Ace, bouwjaar 2023
- Boiler Inventum 80 liter (huur) voor warm water keuken
- Extra gaskachel (Bocal) in woonkamer
- Energielabel wordt aangevraagd
- Houten kozijnen en ramen met gedeeltelijk dubbel en enkel glas
- Houten berging
- De verkoopvoorwaarden van Driehoek Makelaardij zijn van toepassing
- Toepasselijke clausules: ouderdom en materialen, bouwjaar, bodem, asbest, niet-bewoning
- Oplevering in overleg
- Notariskeuze aan koper (20 km binnen regio)

Driehoek Makelaardij
Arnoldsonstraat 49
2286 AG, RIJSWIJK ZH
Tel: (070) 336 16 09
E-mail: info@driehoekmakelaardij.nl
www.driehoekmakelaardij.nl

vastgoedpro 



Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

Een vraagprijs dient volgens jurisprudentie opgevat te worden als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Bij de verkoop van dit object zijn de verkoopvoorwaarden van Driehoek Makelaardij van toepassing.

De koopakte wordt opgesteld volgens de modelkoopakte van de makelaars beroepsvereniging met gebruikelijke en eventueel aanvullende clausules. De notariskeuze binnen de regio (straal 20 km) is in principe aan koper.

In verband met het bouwjaar van de woning zal ongeacht de kwaliteit een ouderdoms- en materialenclausule in de koopovereenkomst worden opgenomen.

Kenmerken

Vraagprijs k.k.	: € 600.000,00
Type woning	: Vrijstaande woning
Soort	: Semi-bungalow
Aantal kamers	: 6 kamers waarvan 5 slaapkamers
Inhoud woning	: 497 m ³
Perceel oppervlakte	: 746 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 134 m ²
Soort woning	: Semi-Bungalow
Bouwjaar	: 1975
Isolatie	: Gedeeltelijk dubbel glas
Verwarming	: C.V.-Ketel en radiatoren
C.V.-ketel	: Remeha 2023, eigendom
Warm water	: Cv-ketel en boiler keuken
Parkeren	: Op eigen terrein
Ligging	: Aan rustige weg, in woonwijk

Locatie

Dorpsstraat 33
4284 EE RIJSWIJK (NB)

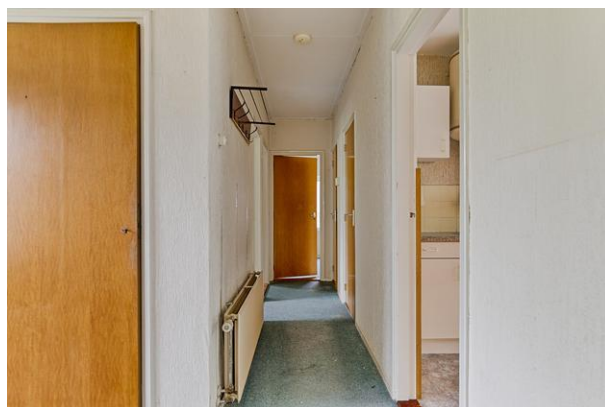


Driehoek Makelaardij
Arnoldsonstraat 49
2286 AG, RIJSWIJK ZH
Tel: (070) 336 16 09
E-mail: info@driehoekmakelaardij.nl
www.driehoekmakelaardij.nl

vastgoedpro 

 funda

Foto's



Foto's



Foto's



Foto's



Foto's



Plattegrond



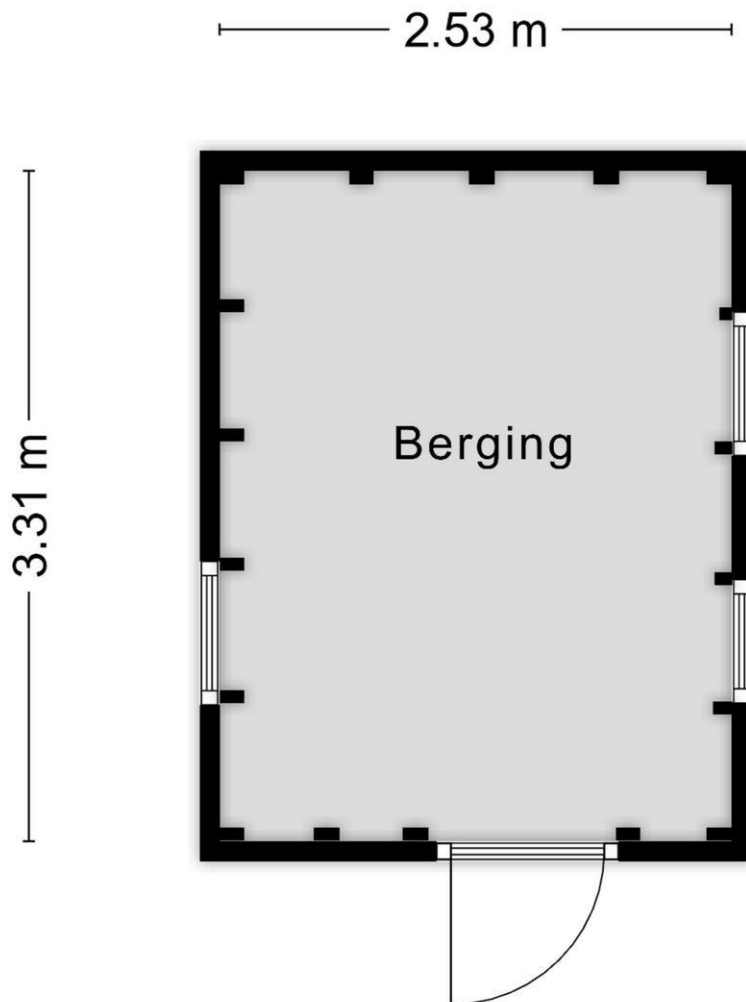
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Toelichting

BROCHURE

Hoewel deze brochure met zorg is samengesteld kunt u hieraan geen rechten ontlenen. Deze is bedoeld als uitnodiging om in gesprek te komen.

BEDENKTIJD

Een aspirant-koper die in zijn hoedanigheid van consument een woning koopt, krijgt drie dagen bedenktijd om de koopovereenkomst te ontbinden. Deze bedenktijd begint om 0.00 uur van de dag die volgt op de dag dat de tussen partijen opgemaakte en door beide partijen ondertekende akte (in kopie) aan aspirant-koper ter hand is gesteld, voor welke ontvangst aspirantkoper een ontvangstbevestiging ondertekent. Deze bedenktijd eindigt tegen 24.00 uur van de laatste dag die van de bedenktijd deel uitmaakt. Indien de bedenktijd op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag eindigt, wordt deze verlengd tot en met de eerstvolgende dag die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is. De bedenktijd wordt, zo nodig, zoveel verlengd, dat daarin tenminste twee dagen voorkomen die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is.

10 meest gestelde vragen bij de koop van een huis.

Hieronder leest u de tien meest gestelde vragen en de antwoorden daarop.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. 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.

2. 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 wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden 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 onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

3. 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 beschreven 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 een 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 vervalt dat 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 bod weer te verlagen.

4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling 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 mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt 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 is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de mondelinge 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.

5. 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.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigingen?

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar – natuurlijk in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag acht en negen). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw Vastgoedpro makelaar naar meer informatie.

7. De makelaar vraagt een 'belachelijke' 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 belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper 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.

8. 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 voorwaarde 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 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 kan u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste

ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op deze drie 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 als u serieus belangstelling heeft 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.

10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting 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.