



Storm van 's-Gravesandeweg 70 - Wassenaar

Omschrijving

FEEL@HOME

In 2014 van top tot teen gerenoveerd, royaal opgezet tussenherenhuis met vrij uitzicht en fraai aangelegde voor- en achtertuin (Z-O), houten schuur en achterom. Zeer kindvriendelijke omgeving, grenzend aan de speeltuin en 5 fietsminuten van de dorpskern!

Dit fantastische familiehuis biedt u o.a. 6 slaapkamers en 2 moderne luxe complete badkamers, een ruime zonnige woon/eetkamer en suite met prachtige parketvloer, originele glas-in-lood schuif separatie met diverse vaste kasten en openslaande deuren naar het zonneterras! Ca. 15 meter diepe zonnige tuin op het zuidoosten. Daarnaast is er een super moderne half open keuken, uitgerust met alle denkbare luxe inbouwapparatuur.

Uitgebreide omschrijving:

Royale tochtal met grote garderobekast, gang met riante kelderkast, modern toilet met fontein, toegang tot de sfeervolle woon/eetkamer en suite met schuif separatie en vaste kasten aan weerszijden. Er is een stijlvolle schouw met rookkanaal (nu niet in gebruik als open haard), prachtige nieuwe parketvloer, openslaande deuren naar het zonneterras en de diepe tuin. Moderne strak vormgegeven vrijwel nieuwe keuken voorzien van alle denkbare inbouwapparatuur (koel/vrieskast, inductie kookplaat, RVS afzuigkap, vaatwasser, oven, magnetron, keukenboiler Daaldrop).

1e verdieping: overloop, kast waarin de was/droger zijn opgesteld, luxe grote hoofdbadkamer voorzien van ligbad, grote inloop douche, twee wastafels en een toilet. Riante ouderslaapkamer met balkon aan de achterzijde. Grote voorslaapkamer met vaste kasten, studeerkamer aan de voorzijde. Deze gehele verdieping is voorzien van harde vloerafwerking (pvc, in hout look).

2e verdieping: Overloop met vaste kast, twee ruime kinderslaapkamers met vrij uitzicht over de dorpskern en de speeltuin aan de achterzijde, 1 grote slaapkamer aan de voorzijde allen met dakkapellen. Riante 2e complete badkamer met douche, toilet en wastafel. Deze verdieping is ook geheel afgewerkt met een harde vloer (pvc, hout look).

Riante zolder, geheel bevloerd bereikbaar met vlizotrap, CV opstelling.

Bijzonderheden:

Alle leidingen en installaties zijn compleet vernieuwd in 2014.

Begane grond geheel voorzien van parket, overige kamers zijn allen voorzien van harde vloerafwerking, geen vloerbedekkingen met uitzondering op de trappen.

Rondom geheel voorzien van dubbele beglazing.

Inclusief zonwering (luifel over terras) en algehele stoffering/raambekleding.

FEEL @ HOME

Renovated "from top to toe" in 2014, super size family home with 6 bedrooms and 2 bathrooms, unobstructed views and beautifully landscaped front and back yard (facing South East). Wooden bike shed and back entrance. Very child friendly environment, adjacent to the children's playground and 5 minutes from the village centre!

This fantastic family home offers you modern luxury 6 bedrooms and 2 complete bathrooms, a spacious sunny living/dining room with beautiful parquet floor, original stained glass slide separation with various closets and doors to the Sun terrace plus a 15 metres deep sunny garden on the Southeast. In addition, there is a super modern open kitchen, equipped with built in all appliances and a stone counter top.

Extended description:

Large size hall/entrance with large wardrobe, corridor with storage under the staircase, modern toilet with fountain, access to the super bright living/dining room, with slide separation and closets on either side. There is a stylish fireplace with flue (now not in use as fireplace), beautiful new parquet floors, doors opening onto the sun terrace and the deep garden. Modern sleek almost new kitchen with all appliances (fridge/freezer, induction cooker, STAINLESS STEEL extractor hood, dishwasher, oven, microwave, kitchen water boiler).



First floor: landing, closet with the was/dryer, luxurious large master bathroom with bath, large walk-in shower, two sinks and a toilet. Spacious master bedroom with balcony at the rear. Large size bedroom at the front with 2 built in closets. Study at the front. This entire floor is equipped with hard flooring (pvc, in wood look).

2nd floor: landing with closet, two spacious children's bedrooms with free view over the village centre and the children's playground at the rear, 1 large bedroom at the front all with Dormer Windows. Spacious 2nd full bathroom with shower, toilet and sink. This floor is also completely finished with hard floors (pvc, wood look). Spacious attic, completely bevloerd accessible by Loft ladder, central heating system.

Details:

All the pipes and installations have been completely renewed in 2014.

Ground floor complete with parquet, other rooms are all equipped with hard floor finish, no floor coverings other than on the steps.

Around double glazing.

Including awnings (canopy over terrace) and overall upholstery/window coverings.

Kenmerken

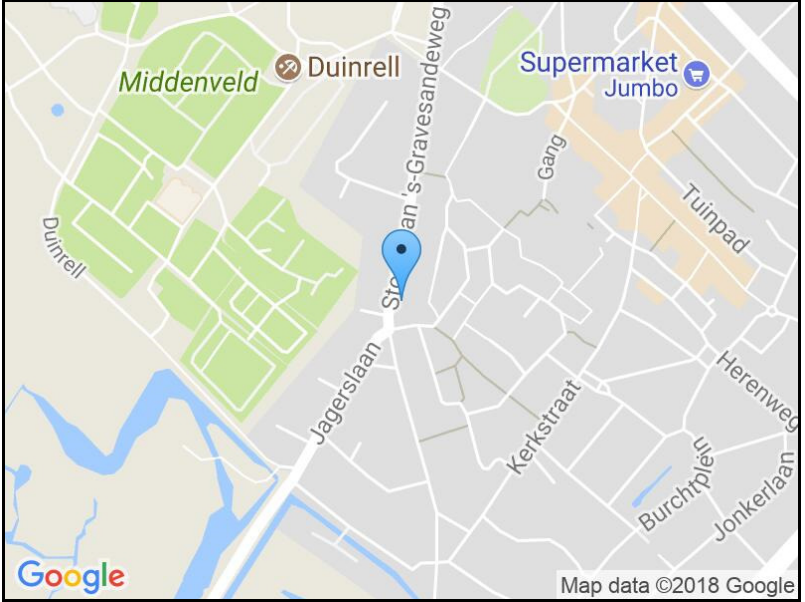
Object gegevens	
Soort	Herenhuis
Type	Tussenwoning
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1931-1944
Huidig gebruik	Woonruimte

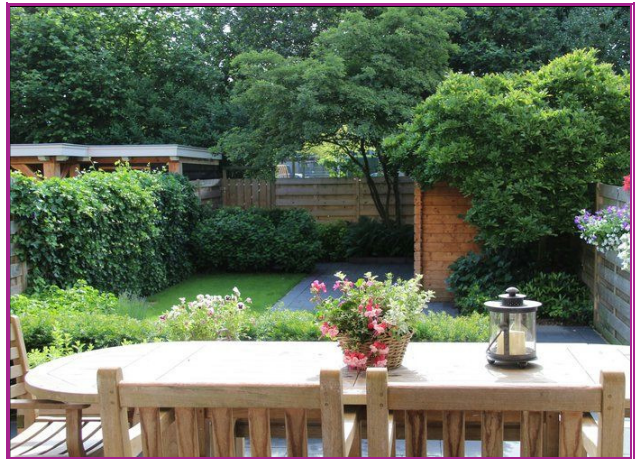
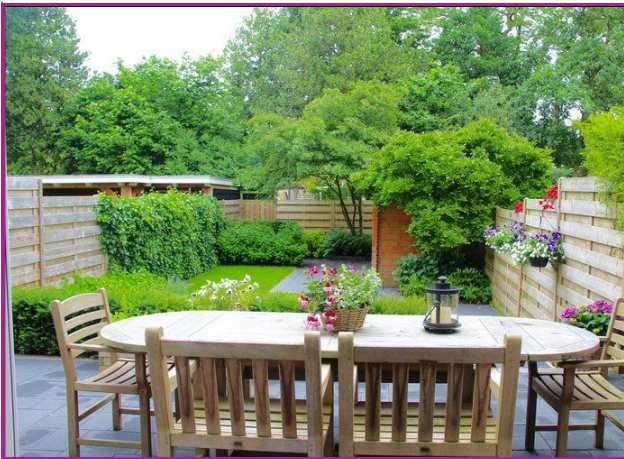
Maten object	
Aantal kamers	9 (waarvan 6 slaapkamers)
Inhoud	675 m ³
Perceeloppervlakte	232 m ²
Woonoppervlakte	201 m ²

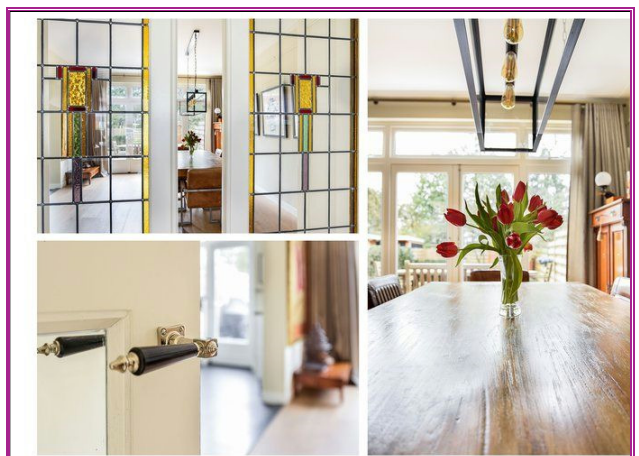
Details	
Ligging	In woonwijk, vrij uitzicht
Bijzonderheden	n.v.t.
Isolatie	Dubbel glas
Verwarming	C.v.-ketel, open haard
Warmwater	C.v.-ketel
Kabel	Ja
Alarm	Nee
Zonwering	Nee
Garage	Geen garage
Schuur / berging	Vrijstaand hout

Tuin gegevens	
Tuin	Achtertuint, voortuin
Tuin diepte/lengte	15 m
Tuin breedte	6 m
Ligging	Oost, zuid
Kwaliteit	Fraai aangelegd

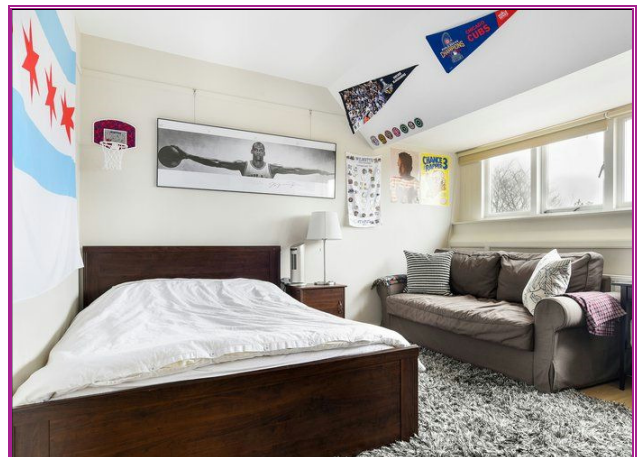
Locatie

Adres gegevens	
Storm van 's-Gravesandeweg 70 2242 JK Wassenaar	



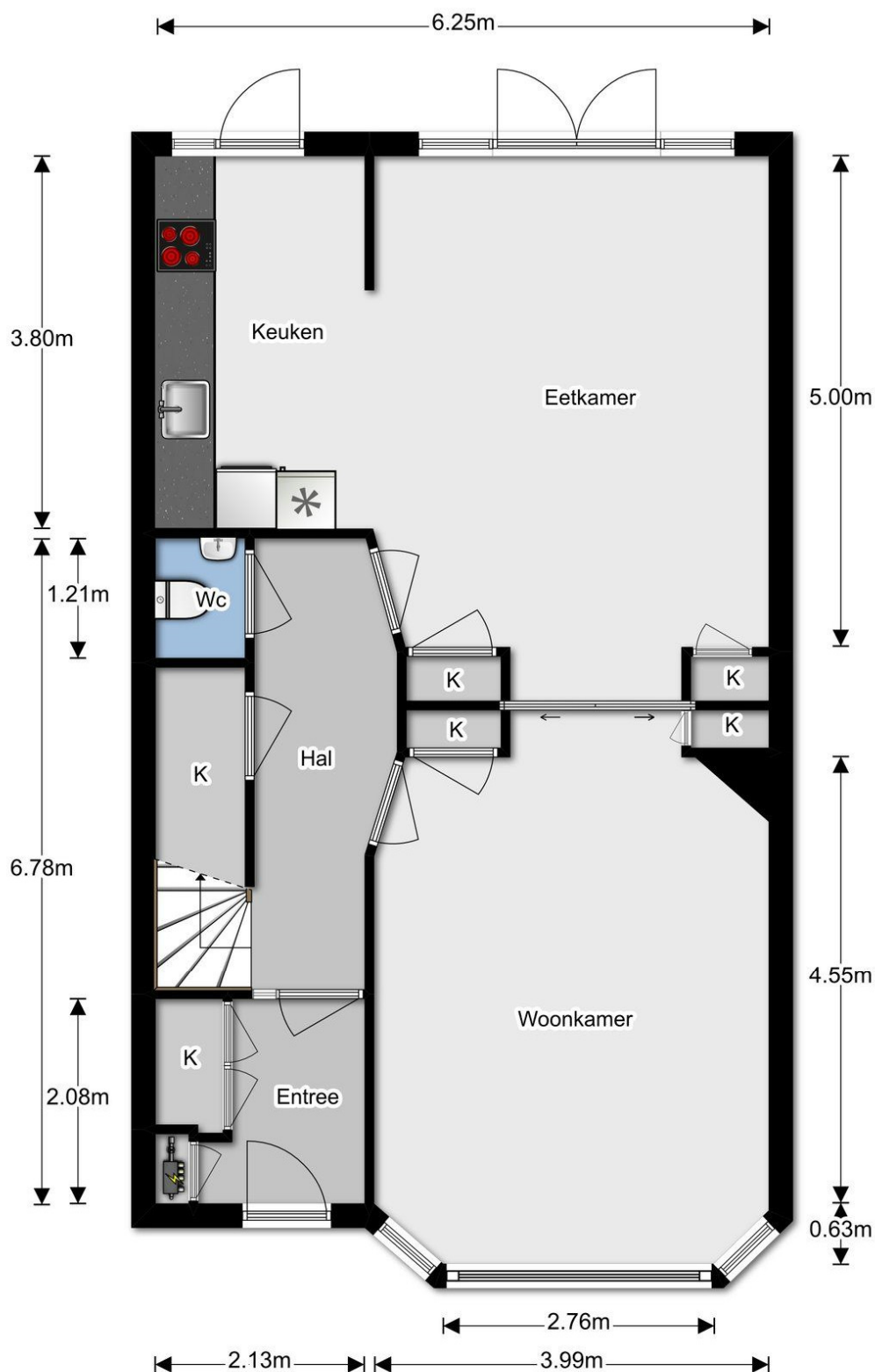




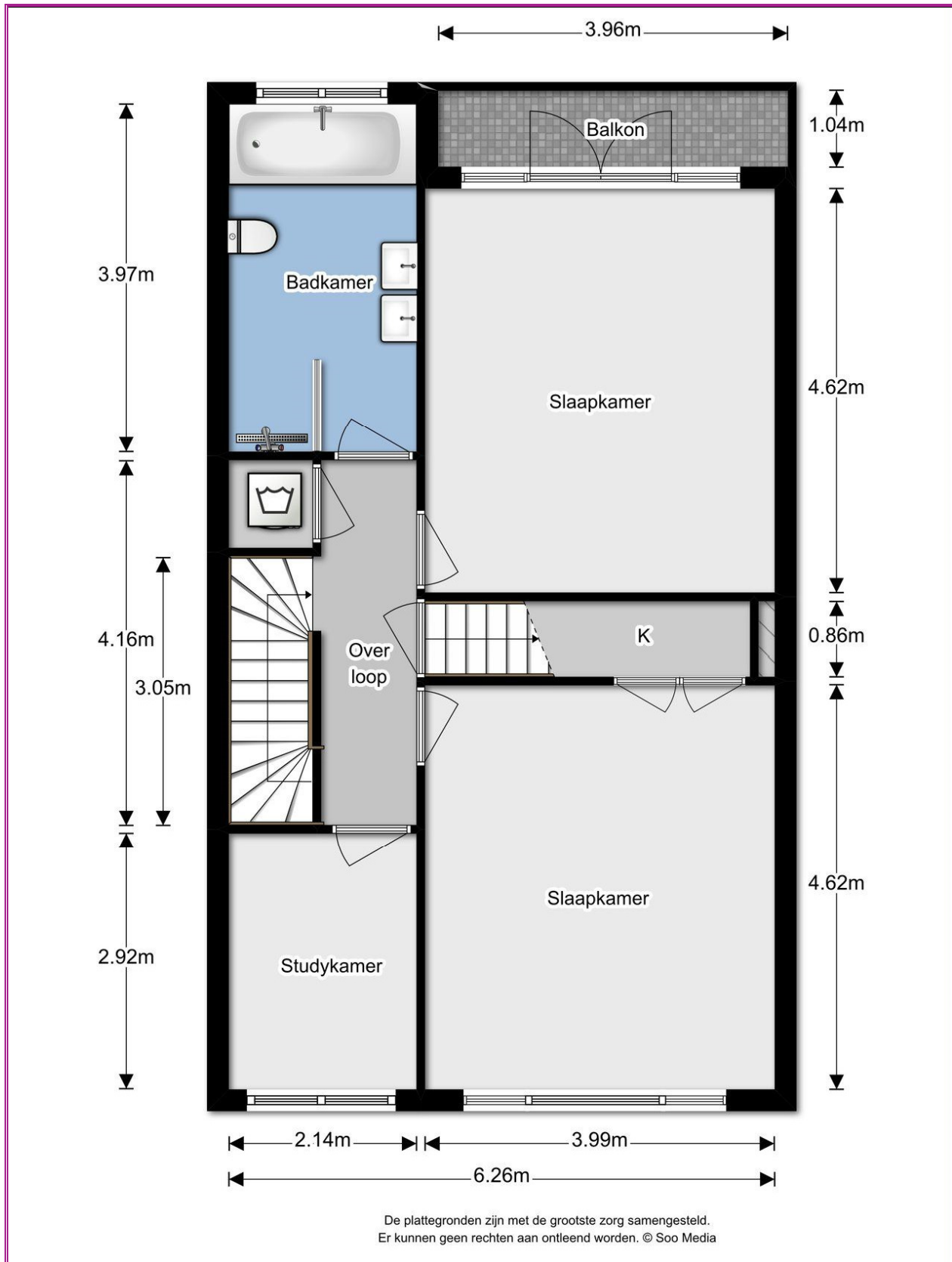


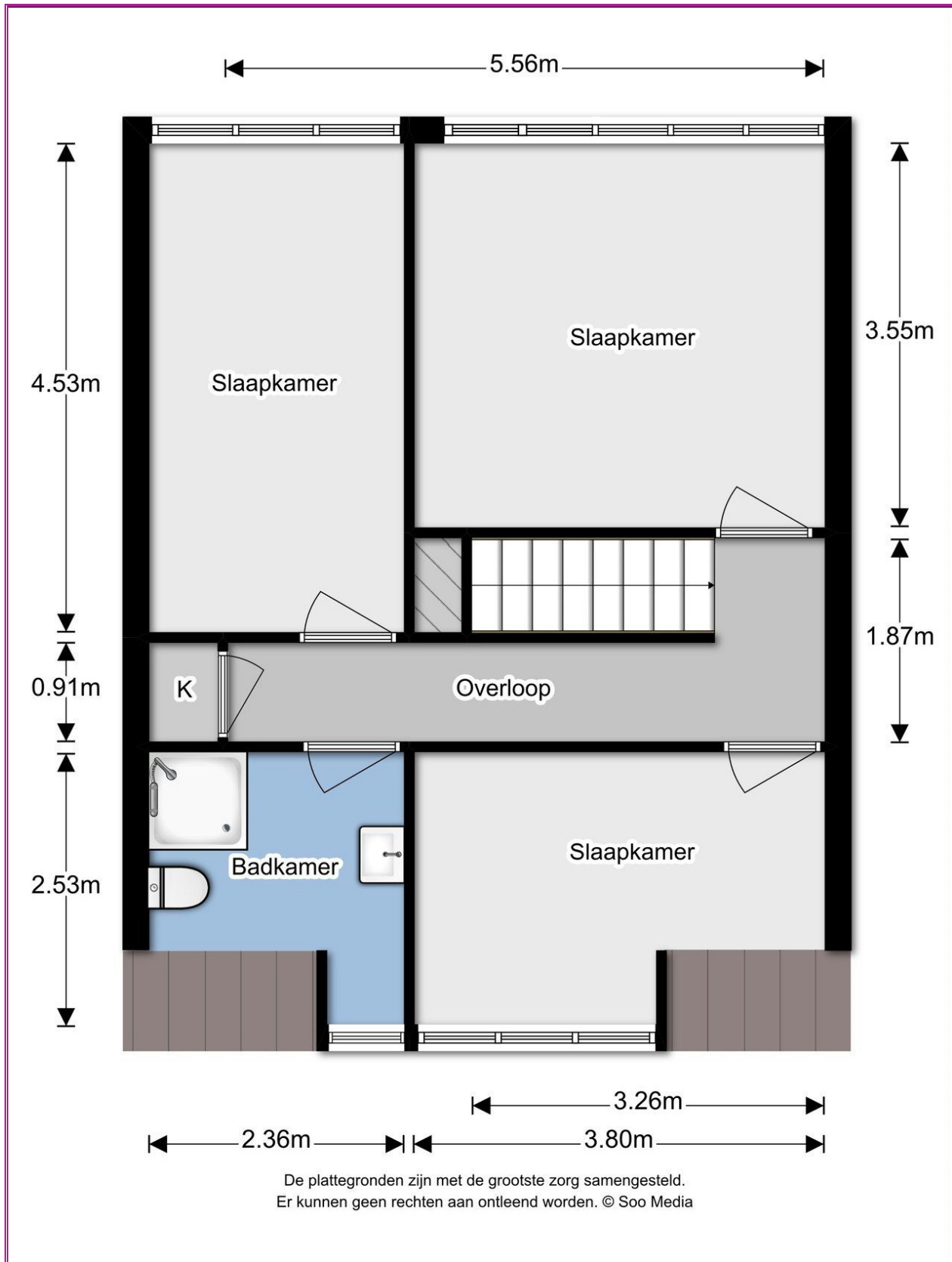


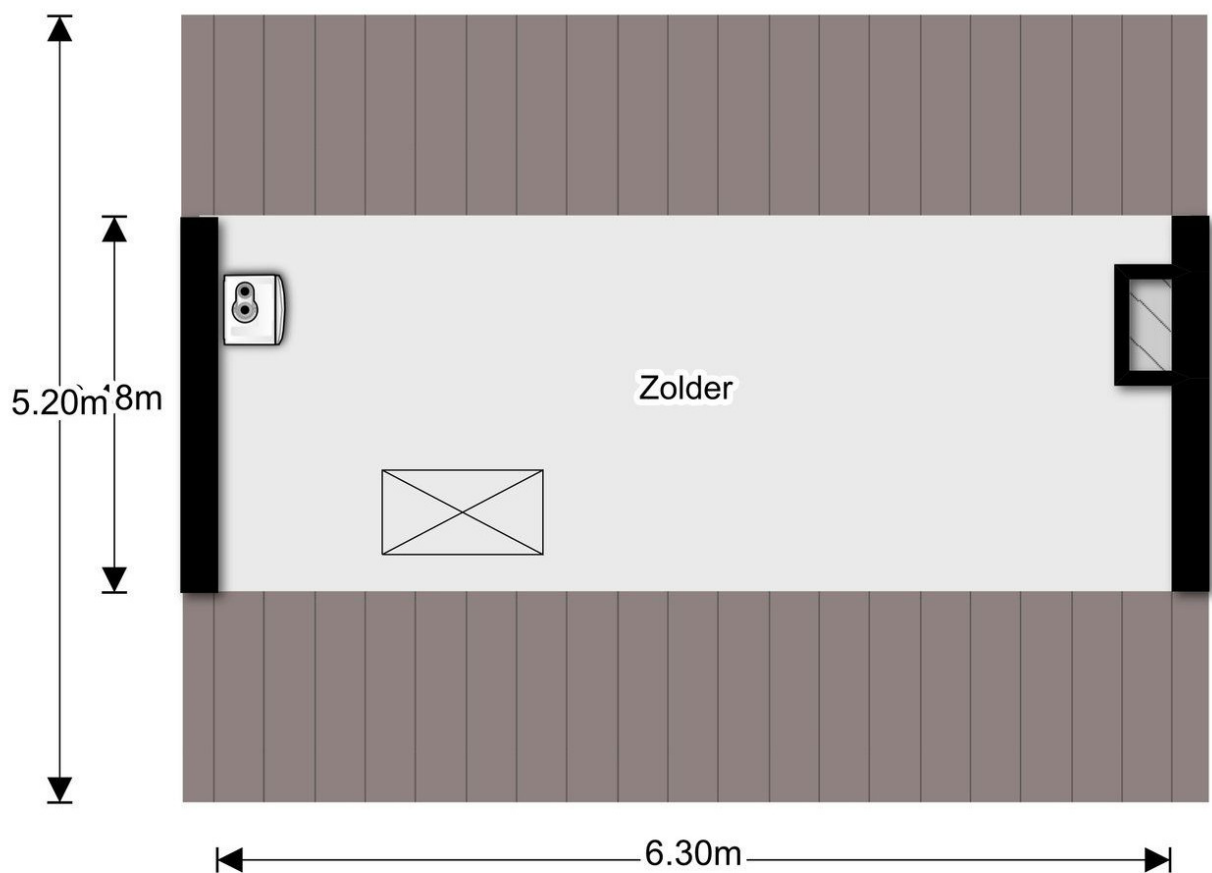




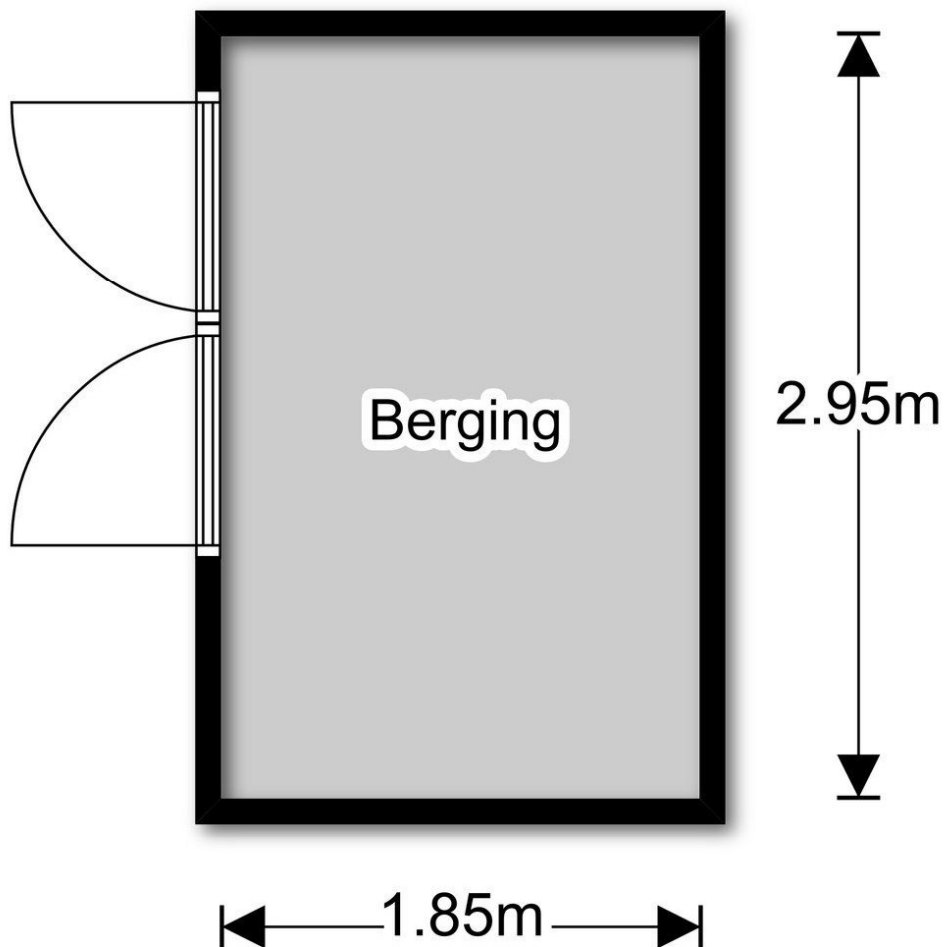
De plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Soo Media



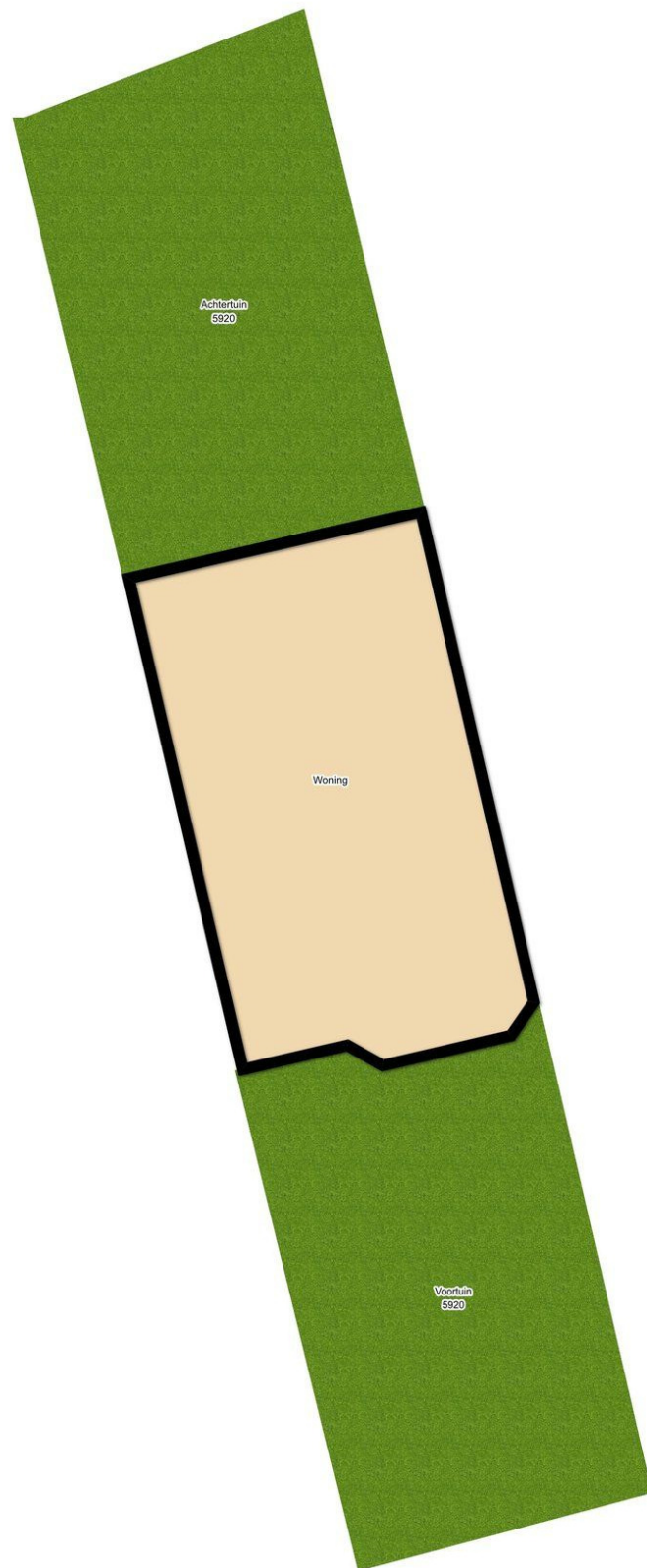




De plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Soo Media



De plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Soo Media



De plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Soe Media

Uittreksel Kadastrale Kaart

Uw referentie: Storm 74



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1:500		
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente		WASSENAAR
	Huisnummer	Sectie		H
		Perceel		92
	Vastgestelde kadastrale grens			
	Voorlopige kadastrale grens			
	Administratieve kadastrale grens			
	Bebouwing			
	Overige topografie			
Voor een eensluidend uittreksel, Apeldoorn, 12 februari 2018 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 databankenrecht.				

Feel at home

Ons team bestaat uit 8 vastgoed medewerkers met een grote dosis werkervaring en opleiding. Wij zijn bij uitstek zeer servicegericht, energiek, actief en we leveren gedegen kennis van zaken op gebied van de verkoop, aankoop, verhuur, aanhuur, taxaties en beheer. Kortom alles wat u van uw makelaar mag verwachten.

Wij staan bekend om ons inlevingsvermogen, actieve en creatieve werkhouding, betrouwbaarheid en deskundigheid.

Ons kantoor vond haar oorsprong aan de Gravestraat in 1977. Inmiddels wordt het kantoor al bijna 10 jaar gemanaged door Selina Leidelmeijer-Schmidt.

Bent u op zoek naar een makelaar met een ruime dosis ervaring en enthousiasme, dan bent u bij ons aan het goede adres.

Ons werkgebied is Wassenaar en direct omliggende gemeentes Voorschoten, Leiden, Den Haag.

Onze belangrijkste doelstelling is een zo groot mogelijke klanttevredenheid. Daarom zijn wij ook aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) en geregistreerd in het Centraal Register van Makelaars en Taxateurs (RMT).

Ons kantoor is gevestigd aan de Gravestraat 2, midden in het centrum van Wassenaar. Er is voldoende parkeergelegenheid in de directe nabijheid van ons kantoor.

Onze openingstijden zijn: op maandag t/m vrijdag van 09:00 uur tot 17:30 uur en zaterdag op afspraak. Wilt u graag dat wij alle tijd voor u nemen, maakt u dan s.v.p. vooraf een afspraak met ons.

Wij zijn u graag van dienst!



Wij behartigen de belangen van de verkopende partij. Neem uw eigen NVM-aankoopmakelaar mee. 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.

De 10 meest gestelde vragen

over het kopen en verkopen van een huis

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

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 NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden.

Vaak zal de verkopende NVM-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 NVM-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 Hoge Raad heeft bepaald dat 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?

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. 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 van de NVM 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. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

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 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 NVM-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 van de NVM 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 NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. 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.

10. 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 van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

Rechtsgeldige koopovereenkomst pas ná ondertekening

Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.

The 10 most frequently asked questions when buying and selling a house

From the moment you become interested in a property to the moment you sign the contract for your new home, you will be confronted by a multitude of questions. Not surprisingly, as buying a house is not something you do every day. Real estate brokers affiliated to the NVM (Dutch Association of Real estate brokers and real estate experts) do do this every day, however, which gives us the experience to quickly give you the right answer to most of these questions. The ten most frequently asked questions are answered below, to give you an idea of where you stand when looking for that dream home.

1: When am I in negotiation?

You are only in negotiation once the vendor has responded to your offer by making a counteroffer. You are not yet in negotiation when the vendor's broker says that he/she will discuss your offer with the vendor.

2: Can a broker continue with viewings while an offer is being negotiated?

Yes, this is permitted. Negotiation will not necessarily lead to a sale. Furthermore, it may be that the vendor wants to know how much more interest there is. In addition, it is possible that negotiations may be under way with more than one prospective buyer at once. An NVM broker is obliged to make this clear to you. The vendor's NVM broker will often tell interested parties that a property is 'under offer', as we say. As an interested party, you are then also entitled to make an offer, but the broker may then only enter into negotiation with you once negotiations with the first interested party have been concluded. The NVM broker will not make any statement about the amounts of offers. This could lead to outbidding.

3. If I offer the asking price, is the vendor then obliged to sell the house to me?

No. The Supreme Court of the Netherlands has ruled that the asking price should be seen as an invitation to make an offer. Even if you offer the asking price, the vendor can therefore still decide whether to accept your offer or not, or have his broker make a counteroffer.

4. Can the vendor increase the asking price for a property during negotiations?

Yes, the vendor can decide to increase or decrease the asking price. In addition, as a prospective buyer you may also decide during the negotiations to decrease your offer. As soon as the vendor makes a counteroffer, your previous offer lapses.

5. How is the purchase actually made?

Once the vendor and the buyer have reached agreement on the most important points (such as the price, the date of transfer and the resolutive condition), the vendor's broker will set out the agreements made in a contract of sale. Resolutive conditions are an important aspect of this. As the buyer, you will not automatically get a resolutive condition. If you require a resolutive condition for the finance, for example, you must state this when making your offer. It is then important that the parties agree on any additional agreements and resolutive conditions before the contract of sale is drawn up.

As soon as both parties have signed the contract of sale, and the buyer has received a copy of this contract, your statutory three-day reflection period as a private buyer takes place. Within this period, you as the buyer are entitled to cancel the purchase. If you choose not to do so, receive the finance and no other resolutive conditions stand in the way, then the transfer will take place with the civil-law notary on the agreed date of transfer.

6. Is an NVM broker permitted to change the method of sale during negotiations?

Yes, this is permitted. Sometimes, there are so many interested parties offering the asking price or thereabouts, that it is difficult to determine who the best buyer is. In such cases, the vendor's broker – in consultation with the vendor – may decide to discontinue the current negotiations and change the offers procedure, for example to a registration procedure. This gives all bidders an equal opportunity to make the highest offer. Before changing the system, the broker must of course fulfil any agreements already entered into.



7. Is an NVM broker entitled to ask a ridiculously high price for a property?

The vendor determines in consultation with his/her NVM broker the price at which he or she wishes to sell his/her home. The buyer is entitled to negotiate on the price, but the vendor always decides.

8. What is an option?

In a legal sense, an option gives a party the choice to conclude a contract of sale with the other party through a unilateral declaration. The parties have agreed on the conditions of the sale, but the buyer, for example, is given an extra week to consider. Such an option is common when purchasing newly built properties. This is not the case with existing properties, however. The term 'option' is often used incorrectly. In this case, it refers to certain concessions a vendor's NVM broker may be prepared to make to an interested prospective buyer during the negotiation process. Such concessions may include, for example, that an interested buyer is given a few days to think about an offer. In the meantime, the NVM broker will try not to enter into negotiations with another party. The interested buyer can use this time to obtain better insight into his/her finance or the potential uses of the property. You cannot demand an option; the vendor and the vendor's NVM broker will decide themselves whether particular concessions are made as part of the negotiation process.

9. Does a broker have to negotiate with me first if I was the first to call for a viewing or if I am the first to make an offer?

No. The vendor's broker will determine the sale procedure together with the vendor. He/she is obliged to inform you of this, however. If you are seriously interested, ask the broker what your position is. This can prevent disappointment.

10. Is the real estate broker's commission included in the 'purchasing costs payable by the purchaser'?

No. The 'purchasing costs payable by the purchaser' includes the costs the government associates with the transfer of a property. This is the transfer tax (2 %), the notarial charges for drawing up the deed of transfer of title and the cost of the inclusion thereof in the registers. In addition, the buyer should take the (notarial) costs for the drawing up and registration of the mortgage deed into account. If the vendor has called in a real estate broker to sell the house, these costs are at his/her expense. After all, the vendor's broker represents the interests of the vendor and not yours as the buyer. For this reason, it is generally a good idea to hire an NVM real estate broker yourself. The real estate broker's commission for the buyer's broker is at the buyer's expense.