

AMEROEVER 64

LAGE ZWALUWE



AMEROEVER 64

LAGE ZWALUWE

Prachtig aan het water gelegen vrijstaande villa met tuingerichte woonkamer en grote eveneens op de tuin gerichte praktijkruimte.

De kantoorruimte (ca. 42m²) is gesitueerd in de in 2008 aangebouwde vleugel. Deze ruimte is met eenvoudige ingrepen geschikt te maken voor eventuele dubbele bewoning. De woning is levensloopbestendig met onder andere een slaap- en badkamer op de begane grond.

De woning is uitstekend onderhouden en verkeert in een goede “up-to-date” staat en is voorzien van 2 warmtepompen en 18 zonnepanelen.

De ligging is zeer goed, aan de rand van het gemoedelijk dorp Lage-Zwaluwe in een rustige villawijk. De jachthaven, de prachtige Biesbosch, en vele fietsroutes zijn in de directe omgeving aanwezig. De uitvalswegen richting onder andere Breda en de randstad zijn in enkele minuten te bereiken.

KENMERKEN

Vraagprijs : € 1.200.000,- k.k.
Aanvaarding : In overleg

Bouw

Soort woning : Villa
Type woning : Vrijstaande woning
Soort bouw : Bestaande bouw
Bouwjaar : ca. 1977

Energie

Energielabel : B
Isolatie : Dakisolatie, dubbel glas
Verwarming : c.v.-ketel, 2 warmtepompen
CV-Ketel bouwjaar: 2022 en 2024
Warm water : c.v.-ketel

Gebruiksoppervlakten (conform NEN 2580)

Woonoppervlakte : ca. 255 m²
Overige inpandige ruimte : ca. 5 m²
Externe bergruimte : ca. 9 m²
Gebouwgebonden buitenruimte : ca. -
Inhoud : ca. 900 m³

Kadastrale gegevens

Kadastrale gemeente : Hooge en Lage Zwaluwe
Sectie : C
Nummer : 2406
Groot : 1515 m²



BEGANE GROND

HAL/ENTREE

Hal/entree (ca. 3.45 x 3.55m) met meterkast (14 groepen + aardlekschakelaar), garderobe, toiletruimte met wandcloset met inbouwreservoir en fonteintje, trapopgang naar de eerste verdieping en toegang tot:

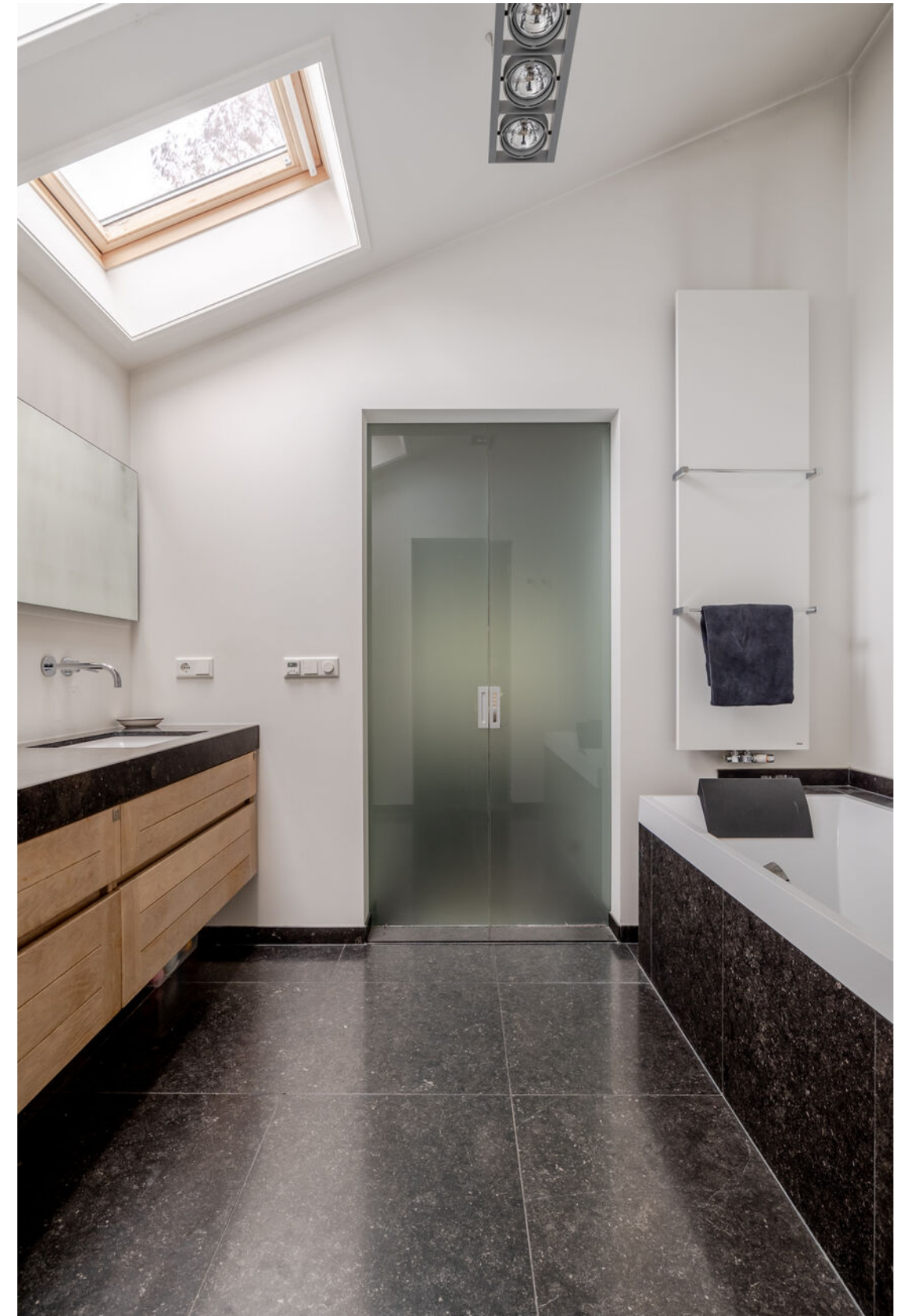
SLAAPKAMER I

Slaapkamer (ca. 4.50 x 4.15m + 3.00 x 1.95m) met op maat gemaakte garderobekasten. Voorts toegang tot:

BADKAMER

Badkamer (ca. 3.85 x 2.95m) met luxe inrichting bestaand uit een ligbad, wastafelmeubel, deels in natuursteen uitgevoerde, ruime inloofdouche met hand- en regendouche en een designradiator;







BEGANE GROND

Vanuit eerdergenoemde hal toegang tot :

WOONKAMER

Tuingerichte woonkamer, bestaande uit een zithamer (ca. 4.00 x 7.30m) en een eetkamer (ca. 4.00 x 4.05m) met open haard en openslaande deuren naar de tuin, de grote glaspartijen zorgen voor een prachtige lichtinval én een fraaie verbinding met de tuin.

WOON-/EETKEUKEN

Woon-/eetkeuken (ca. 6.30 x 4.05m). Het keukengedeelte is voorzien van een luxe inrichting in U-opstelling, bestaand uit hardstenen blad met spoelbak, "Lacanche" gasfornuis, 90cm breed 5-pits met oven met diverse compartimenten. Voorts zijn hier een koelkast, vriezer, magnetron, vaatwasser en diverse boven- en onderkasten geplaatst.











BEGANE GROND

WERKKAMER

Werkkamer (ca. 5.40 x 7.85m) met zeer fraai op maat gemaakt wandmeubel, openslaande deuren naar de tuin. Vanuit deze kamer prachtig zicht op de tuin en achtergelegen waterpartij. Door de nokhoogte van ca. 5.40m wordt een zeer ruimtelijk effect verkregen. Deze werkkamer is een multifunctionele ruimte en is zeer geschikt voor kantoor/praktijk aan huis (met eigen ingang!), maar ook eenvoudig geschikt te maken voor mantelzorg, logeerruimte etc.

Tussenportaal met zelfstandige entree;

TOILET

Toiletruimte met wandcloset met inbouwreservoir en fonteintje;

BIJKEUKEN

Bijkeuken (ca. 3.15 x 2.05m) met nette inrichting bestaand uit een aanrechtblad met rvs spoelbak, koelkast en diverse kasten. Middels luik toegang tot :







EERSTE VERDIEPING

Bergvliering (ca. 5.50 x 5.40m vloeroppervlak).

Ruime, lichte overloop (met bergruimte), waarop uitkomen:

SLAAPKAMER II

Voorslaapkamer (ca. 4.05/2.90 x 4.40m) met zogenaamd Frans balkon en bergruimte achter de knieschotten;

SLAAPKAMER III

Achterslaapkamer (ca. 3.45 x 3.00m);

SLAAPKAMER IV

Achterslaapkamer (ca. 4.15 x 4.45m) met bergruimte achter de knieschotten.

BADKAMER

Badkamer (ca. 3.45 x 1.10m) met douchecabine, wastafel en toilet;

Vaste kast waarin de c.v.-combiketel (ATAG blauwe engel) en aansluitpunten ten behoeve van de wasapparatuur gesitueerd zijn;







TUIN

TUIN

De tuin is fraai aangelegd met o.a. een gazon (beregeningsinstallatie aanwezig) en zeer variërende beplanting en biedt optimale privacy, achter de woning ligt een prachtige grote vijver waardoor er géén sprake is van achterburen.

Er zijn diverse terrassen gerealiseerd, waaronder een ruim terras direct aan het water en een riant terras met hardstenen bestrating tegen het huis gelegen, deels middels platanen overdekt. In de voor-/zijtuin is een vijverpartij aangelegd.

Verder is er een laadpunt voor een elektrische auto aanwezig.

BERGING

- Houten berging (ca. 3.00 x 3.00m);
- Inpandige berging (ca. 2.05 x 2.20m).













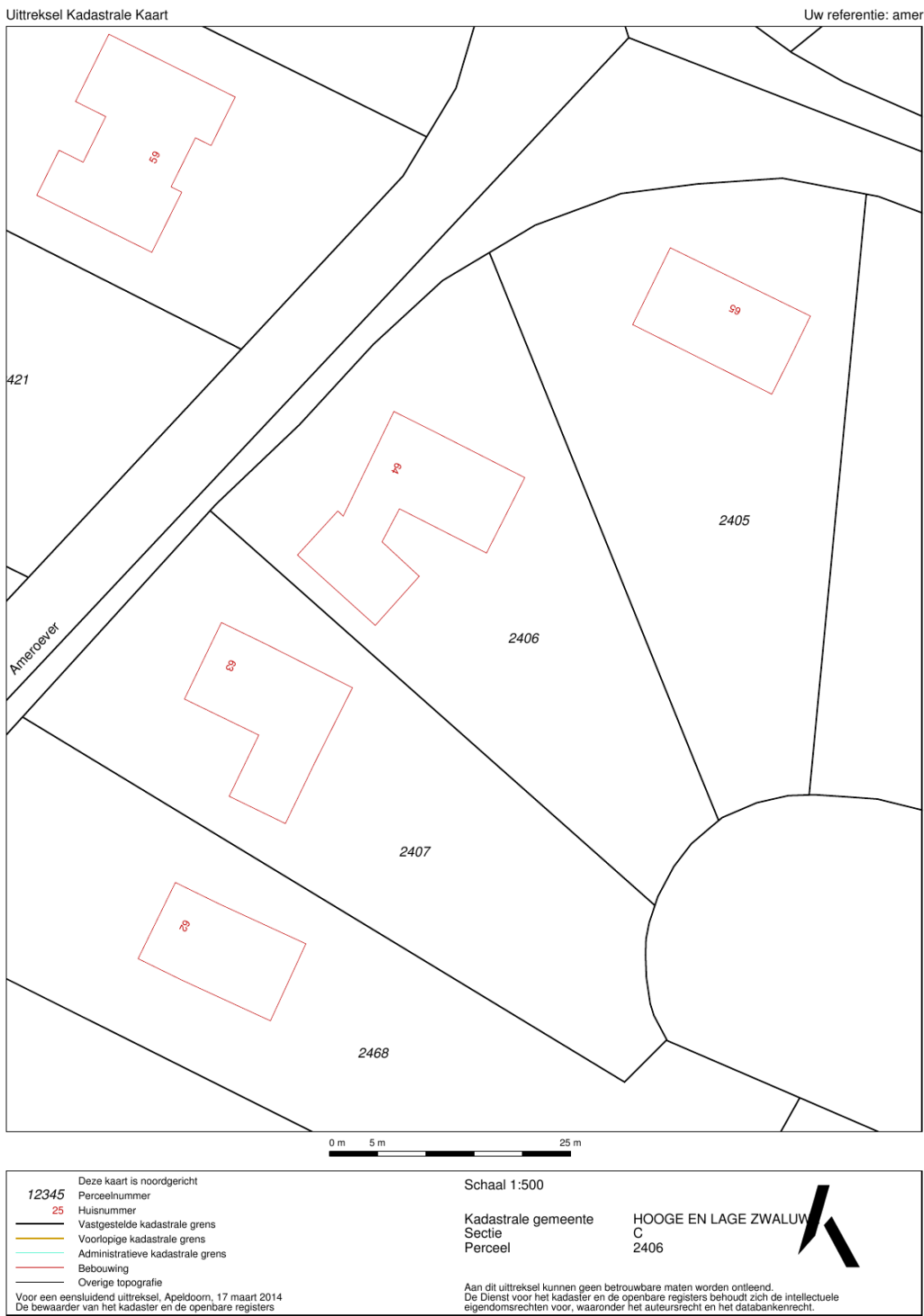
BEGANE GROND



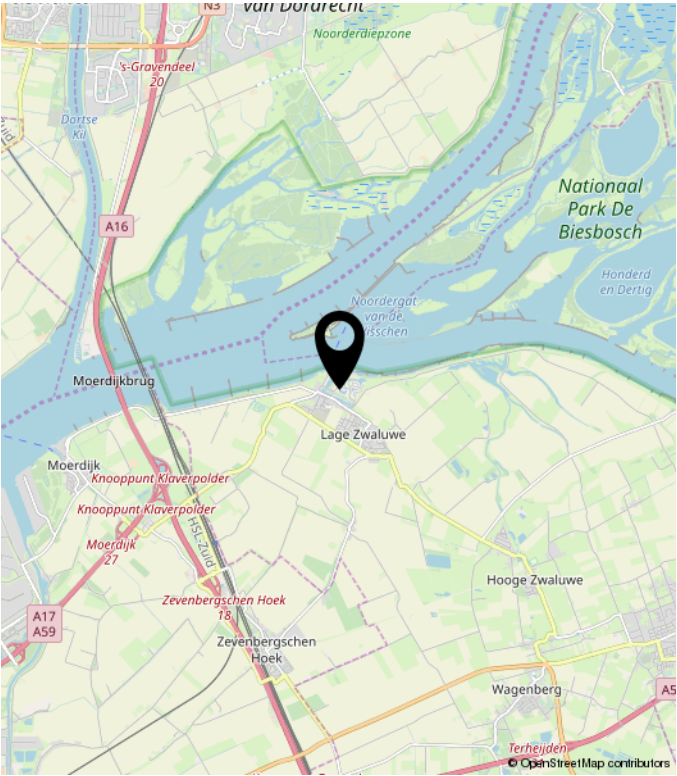
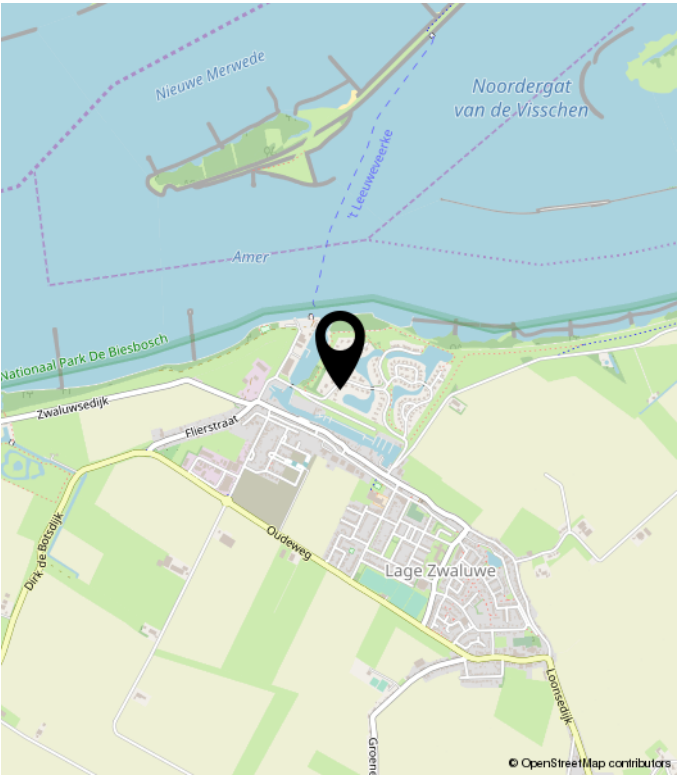
EERTSE VERDIEPING



KADASTRALE KAART



LOCATIE



WELKOM BIJ STORIMANS EN PARTNERS

Storimans en Partners woningmakelaardij bestaat meer dan 35 jaar. Dan heb je het niet meer over een nieuwkomer. Toch mag u ons kantoor in alle opzichten jong en dynamisch noemen. Dat heeft niet alleen met de gemiddelde leeftijd te maken, maar vooral met de instelling en de aanpak van de medewerkers. De aanduiding "gedreven" komt nog het meest in de richting. Anders gezegd: ook "buiten kantooruren" gaan we voor u aan de slag. Houdt u het er maar op dat we niet graag stilzitten.

Diezelfde gedrevenheid, het vertrouwen van relaties en opdrachtgevers, maar ook de aanpak van de professionals waarmee wij werken, hebben ertoe bijgedragen dat het kantoor een forse groei kon doormaken. Een kantoor dat met de tijd meegaat. Vandaar dat we ons, als één van de "oudere", zo u wilt "ervarener" (NVM-)makelaars in de regio Breda mogen verheugen in het vertrouwen van oudere én jongere particulieren, van notarissen, accountants, woningcoöperaties

en financiële instellingen, zoals banken en pensioenfondsen. Tja, als we het kantoor dan toch moeten kwalificeren: gedegen, efficiënt, doortastend, klantvriendelijk. En duidelijk. Uiteraard zijn wij gelukkig met een trouwe en brede schare opdrachtgevers, een aardige naamsbekendheid, een goede marktpositie, maar dat is voor ons geen enkele reden om het wat kalmer aan te doen. Vandaar ook dat we onze reputatie van 'slagvaardige makelaars' elke dag, of beter nog, elk uur van de dag weer proberen te bewijzen.

Door de betrokkenheid en inzet van alle medewerkers, een zeer uitgebreid netwerk én zorgvuldig gekozen samenwerkingspartners kunt u met recht spreken van een all-round makelaarskantoor.

Voor bemiddeling bij aan- of verkoop, aan- of verhuur, waarderingen of advies kunt u bij ons terecht. Of om gewoon eens te "klankborden".

**voor een
dat-is-
precies-wat-
we-zoeken-
huis.**



Ginnekenweg 161
4818 JD Breda
T 076 522 60 90
info@storimansenpartners.nl



DE MEEST GESTELDE VRAGEN

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

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 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 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 veranderen?

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 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 kunt u 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 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:

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

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koop overeenkomst 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 kunt u 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 u 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.

11. Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM en de Algemene Voorwaarden NVM voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via www.nvm.nl/voorwaarden, op te vragen via cv@nvm.nl of verkrijgbaar via uw NVM-makelaar. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

12. Valt de makelaarscourtage onder de ‘kosten koper’? Nee, deze courtage zit er niet in. Onder ‘kosten koper’ vallen:

- a) Overdrachtsbelasting.
- b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de

leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster. Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

13. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd uw belangen behartigen. Als u dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

14. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kunt u denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkomt u dat u achteraf voor verrassingen komt te staan.

15. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten: a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en

meterkast.

b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.

c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.

d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en

losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m² worden genegeerd. Op www.nvm.nl vindt u meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

16. Heeft mijn woning een energielabel nodig?

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal €405,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op de website van de rijksoverheid www.rijksoverheid.nl

17. Heeft de NVM een modelkoopovereenkomst voor mij beschikbaar?

De NVM heeft een modelkoopovereenkomst, maar stelt deze alleen beschikbaar aan haar leden.

Meer informatie? Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil u meer weten? Ga dan naar www.nvm.nl of loop binnen bij een NVM-makelaar bij u in de buurt. Hij helpt u graag.

MAAK NADER KENNIS!

Een persoonlijke indruk zegt meer dan 1000 woorden of 1000 foto's.

Aarzel dus niet om persoonlijk contact met ons op te nemen voor meer informatie.

Wij maken graag nader kennis met u!



Ginnekenweg 161

4818 JD Breda

T 076 522 60 90

info@storimansenpartners.nl

www.storimansenpartners.nl