



RAMKEMA

ASSURANTIE- EN MAKELAARSBEDRIJF

www.ramkema.nl



Stegingaweg 42 - Oosterwolde

€ 239.000,- k.k.

Ramkema Makelaardij B.V.
Brink 1
8431 LDOOSTERWOLDE
Tel: 0516-514941
Fax: 0516-516606
E-mail: makelaardij@ramkema.nl



In een rustige en kindvriendelijke buurt staat deze verzorgde eengezinswoning met een fijne ligging en alle voorzieningen op loop-/ fietsafstand.

Begane grond

Via de vooringang stap je binnen in de hal met toilet en trapopgang naar de eerste verdieping. De lichte woonkamer biedt een fijne leefruimte met grote ramen die zorgen voor veel natuurlijke lichtinval. De keuken is voorzien van diverse inbouwapparatuur en heeft een deur naar de achtertuin, ideaal voor zomerse dagen en gezellig buiten eten.

Eerste verdieping

Op de eerste verdieping bevindt zich de overloop met toegang tot drie slaapkamers, perfect voor een gezin of als combinatie van slaapkamers en werkkamer. De badkamer is modern ingericht met een inloopdouche, toilet en dubbele wastafel.

Tuin

De achtertuin, gelegen op het oosten, biedt een heerlijke plek om van de ochtendzon te genieten. Achterin de tuin staat een vrijstaande houten berging met voldoende ruimte voor fietsen en tuingereedschap.

De woning ligt op een gunstige locatie, met winkels, scholen, het zwembad en diverse sportfaciliteiten in de directe omgeving. Het gezellige centrum van Oosterwolde biedt een ruim aanbod aan winkels en horecagelegenheden.

Extra informatie:

- Alle voorzieningen op loop-/fietsafstand.
- Gelegen in een kindvriendelijke buurt
- Goed onderhouden woning

Kenmerken

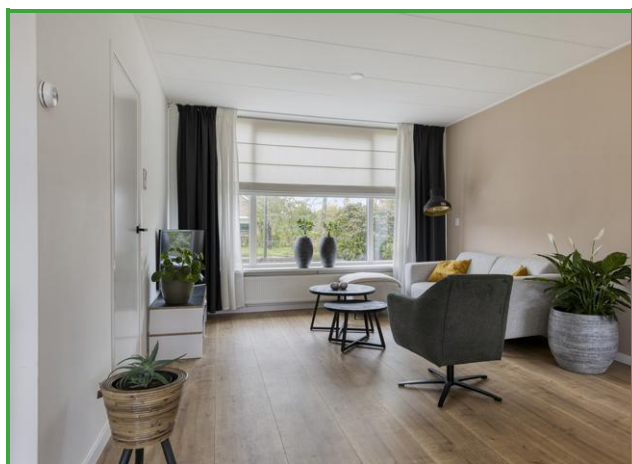
	€ 239.000,00 k.k.
Aanvaarding	in overleg
Soort	Woonhuis
Type woning	Tussenwoning
Aantal kamers	4 kamers waarvan 3 slaapkamer(s)
Inhoud woning	318 m ³
Perceel oppervlakte	190 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	90 m ²
Soort woning	Eengezinswoning
Bouwjaar	1956
Bouwvorm	Bestaande bouw
Ligging	Aan rustige weg, in woonwijk
Tuin	Achtertuint 93 m ² (1.480 bij 630)cm
Garage	Geen garage
Externe buitenruimte	17 m ²
Energielabel	B geldig tot 24-11-2033
Verwarming	C.V.-Ketel
Warm water	C.V.-Ketel
Isolatie	Dakisolatie, Muurisolatie, Dubbel glas
C.V.-ketel	Remeha (Gas gestookt combiketel uit 2011, eigendom)

Locatie

Stegingaweg 42
8431 MN OOSTERWOLDE



Foto's



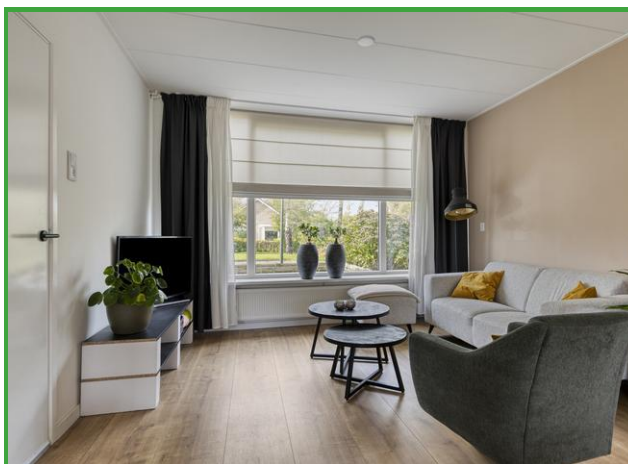
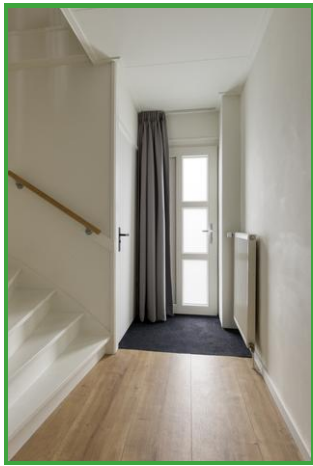
ENTHOUSIAST GEWORDEN?
DAN VOLGT NU DE UITGEBREIDE FOTOREPORTAGE!



RAMKEMA
ASSURANTIE- EN MAKELAARSBEDRIJF
Bareldsburglaan 1, Oosterwolde
Telefoon 0516-51 49 41
www.ramkema.nl



Foto's



Foto's



Foto's

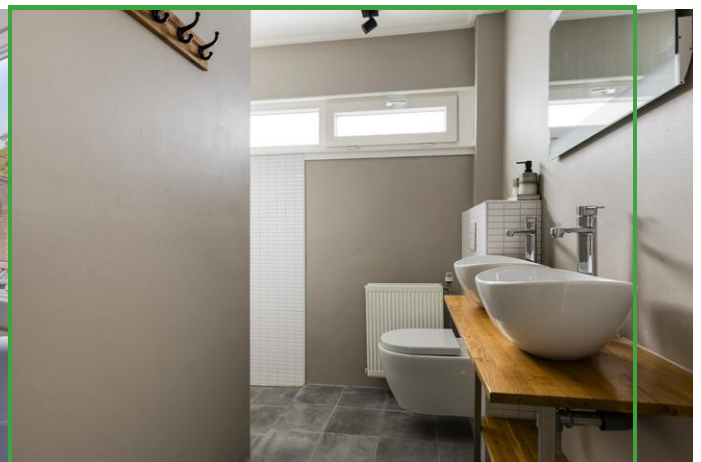
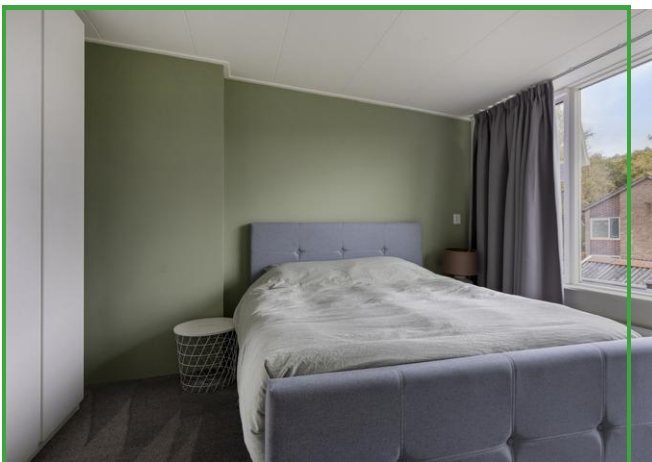


Eerste verdieping



RAMKEMA

ASSURANTIE- EN MAKELAARSBEDRIJF
Bareldsburglaan 1, Oosterwolde
Telefoon 0516-51 49 41
www.ramkema.nl



Foto's



Foto's

Tuin



RAMKEMA
ASSURANTIE- EN MAKELAARSBEDRIJF
Bareldsburglaan 1, Oosterwolde
Telefoon 0516-51 49 41
www.ramkema.nl



Plattegronden

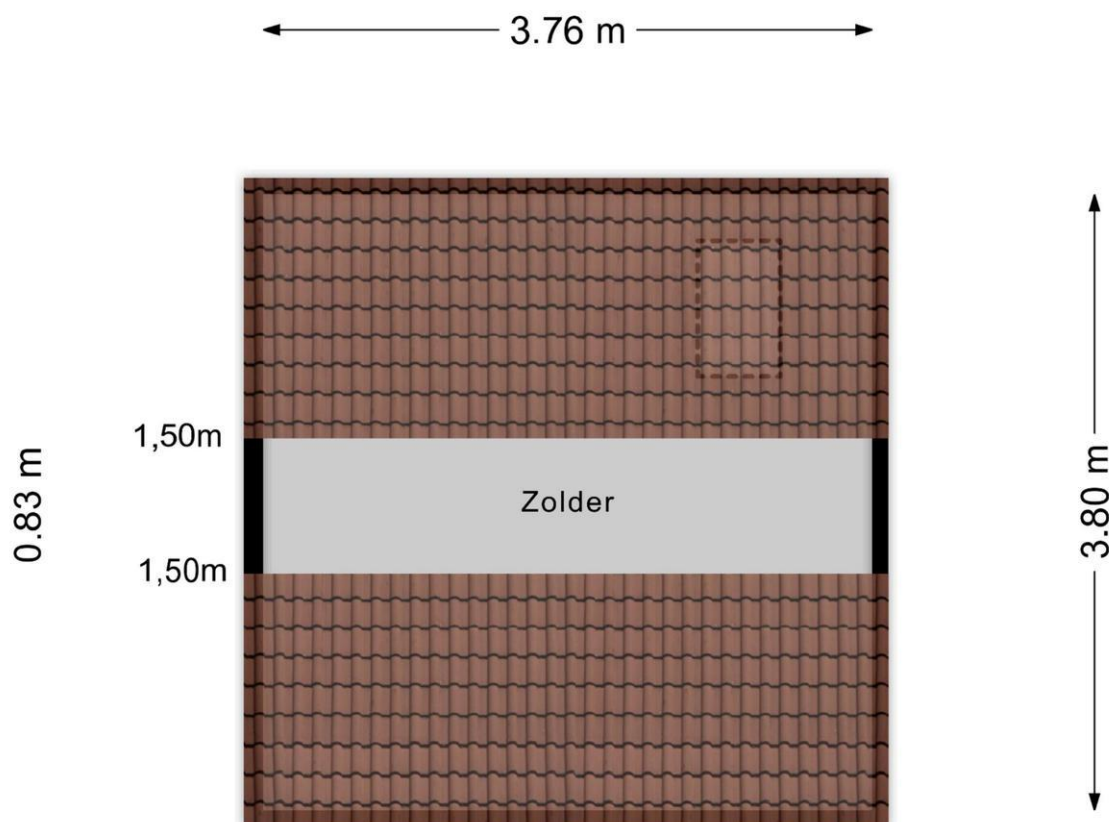


Plattegronden



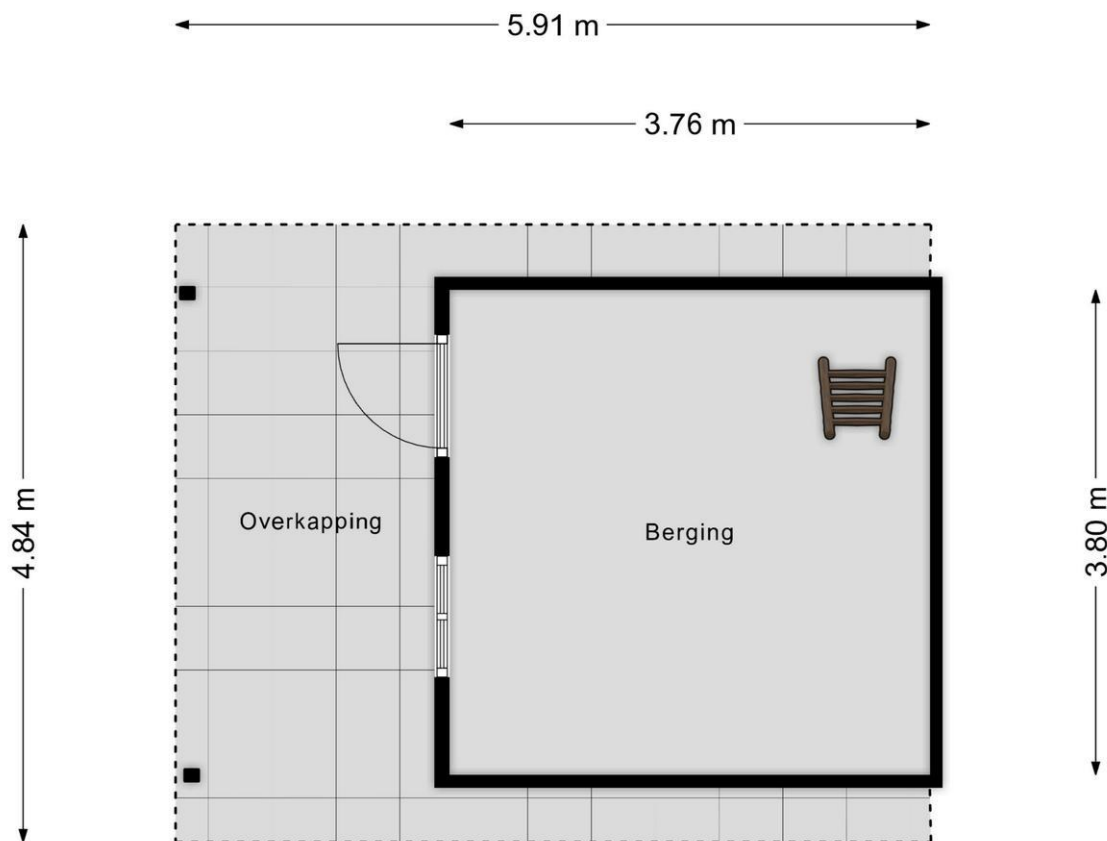
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegronden



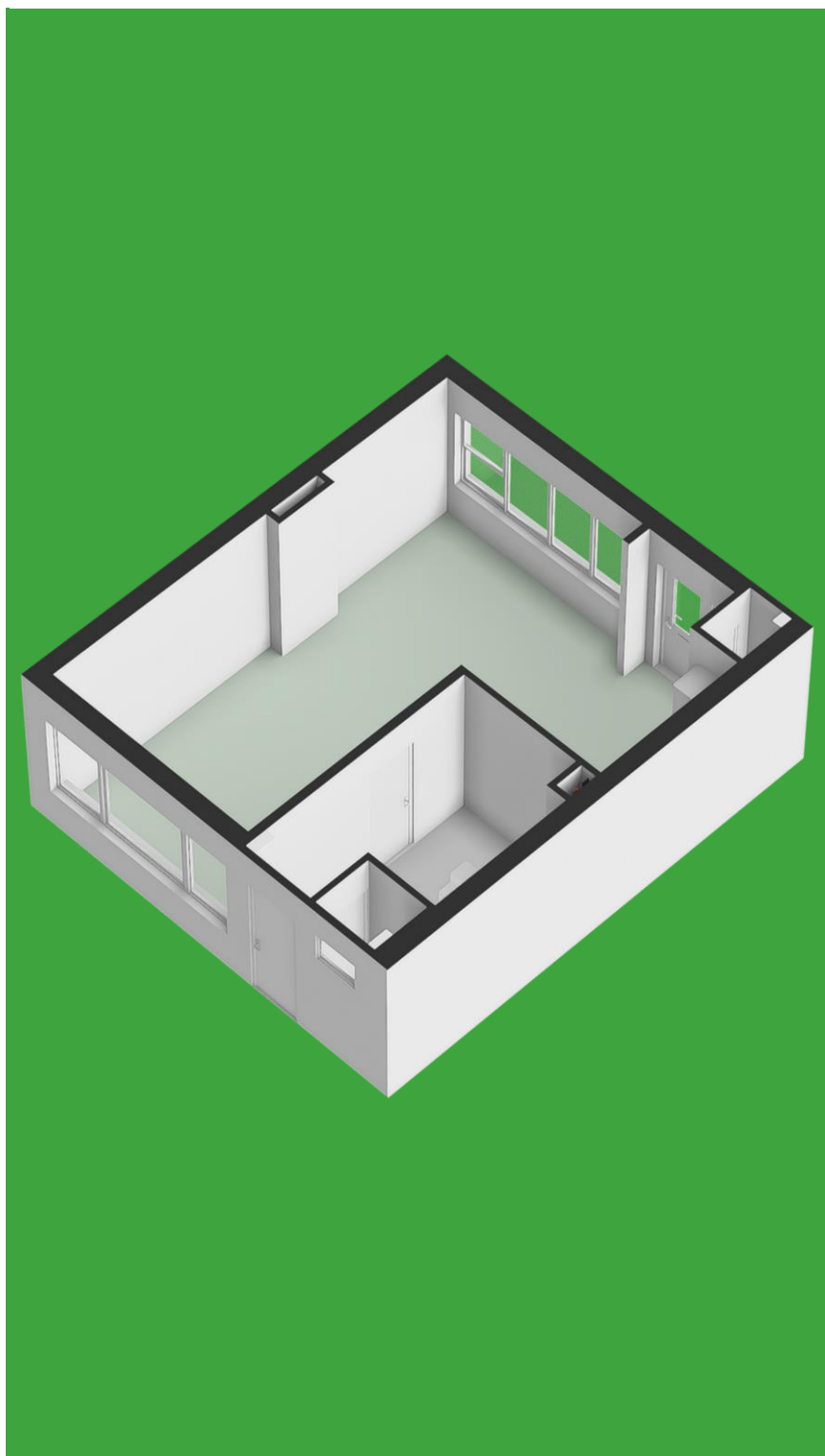
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegronden



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

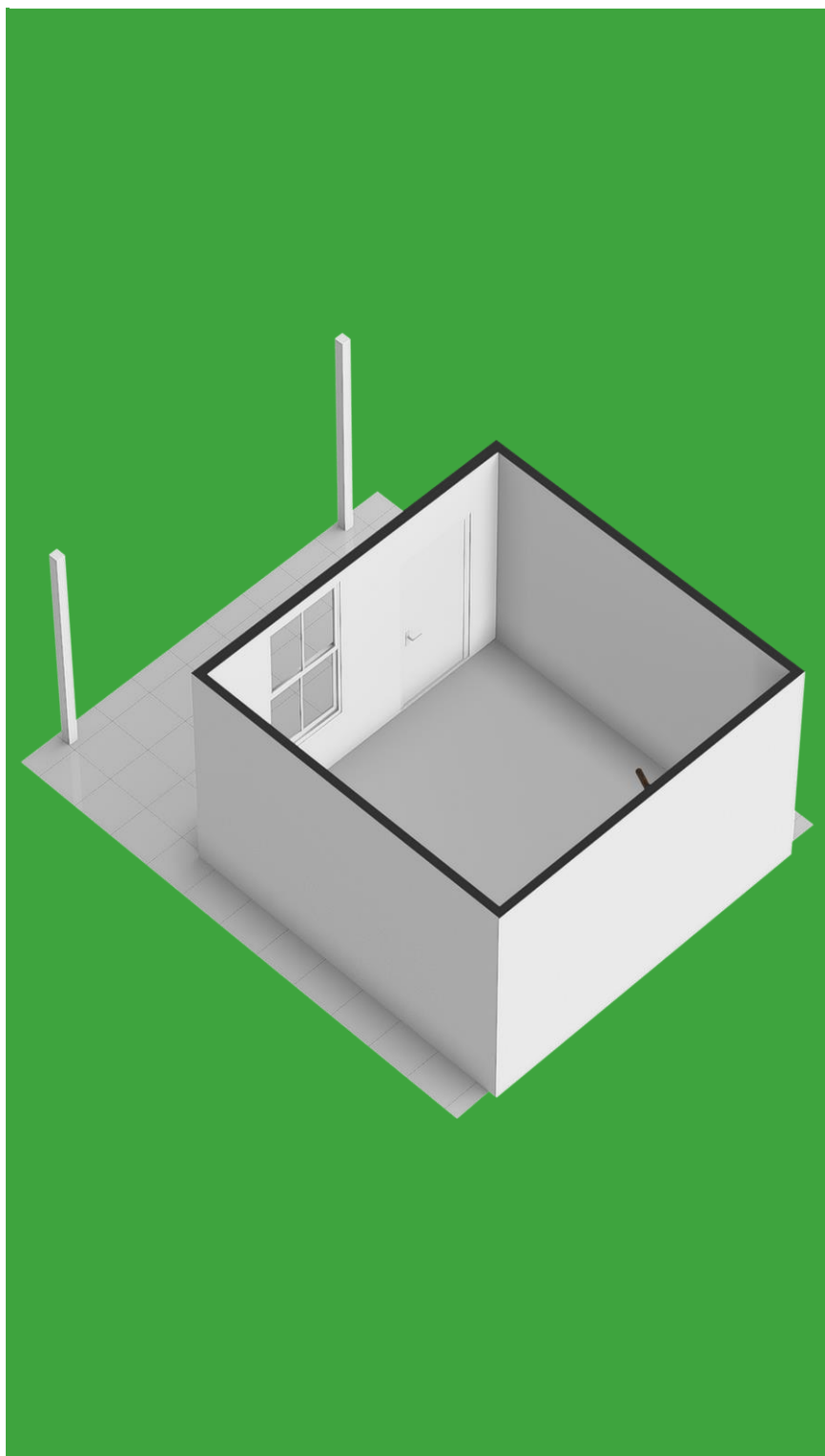
Plattegronden



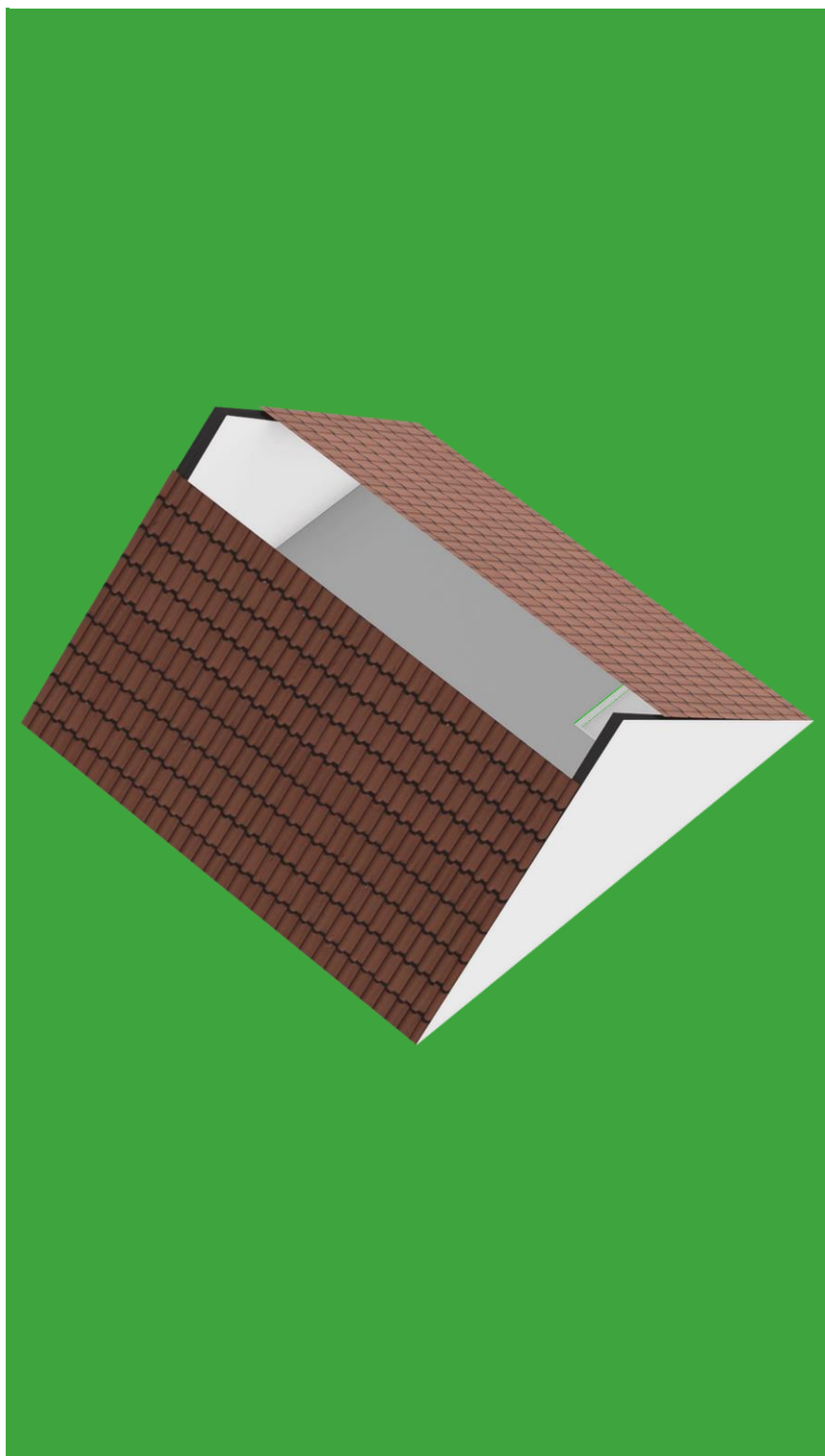
Plattegronden



Plattegronden



Plattegronden



Kadaster

Kadastrale gegevens	
Adres	Stegingaweg 42
Postcode / plaats	8431 MN Oosterwolde
Gemeente	Oosterwolde
Sectie / Perceel	A / 7184
Oppervlakte	190 m ²
Soort	Volle eigendom

10 meest gestelde vragen over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en ...

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 tegenvoorstel 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 bieder 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 overbieden kunnen uitlokken.

3 Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven in “Word ik koper als ik vraagprijs bied?”), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens de 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 ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen “naar elkaar toekomen” in het onderhandelingsproces kan de verkoper besluiten om toch zijn tegenbod te verhogen en de koper om zijn bod te verlagen, dit in afwijking van zijn eerder gedane bod.

4 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.

5 Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, een van de partijen mag de onderhandelingen 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 -na overleg met de verkoper- besluiten de onderhandelingen af te breken en de procedure te wijzigen. Hij dient eerst de eventuele toezeggingen na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen.

6 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 zij 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.

7 Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft partijen de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan al 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 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 kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan. Bieden onder voorbehoud van..., is in die gevallen ook een mogelijkheid voor de koper.

8 Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die een woning bezichtigt of wanneer ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen dan 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.

9 Is de makelaarscourtage in de “kosten koper” verwerkt?

Nee, Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid “hangt” aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting, eventuele inmeet kosten van het kadaster (bij de aankoop van een deel van een perceel), de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de openbare 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 verkopende makelaar dient bij verkoop uiteraard alleen de belangen van zijn opdrachtgever(s), verkoper(s). Het kan dus voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

10 Geeft de makelaar de meterstanden van gas, water en elektra door?

Nee, die verantwoordelijkheid ligt bij koper en verkoper afzonderlijk. De verkoper moet binnen 5 werkdagen na eigendomsoverdracht de eindstanden aan zijn voormalige energieleverancier doorgeven. De koper doet er verstandig aan om 14 dagen voordat de eigendomsoverdracht gepland staat de leverancier van zijn keuze hiervan in kennis te stellen. De meterstanden kunnen na de eigendomsoverdracht worden doorgegeven. Vaak wordt er voor de akte passering een algemene inspectie gehouden; tijdens deze inspectie kunnen de meterstanden genoteerd worden zodat alle partijen over de juiste gegevens beschikken.

ALGEMENE VOORWAARDEN OVER KOOP EN VERKOOP VAN ONROEREND GOED

Informatie

Deze documentatie is door ons zo zorgvuldig mogelijk samengesteld. De informatie daarin wordt soms door derden aangeleverd. Voor de juistheid ervan aanvaarden wij, noch onze opdrachtgever(s) enige aansprakelijkheid.

Koopakte

De koopakte zal, tenzij anders overeengekomen, worden opgemaakt door Makelaardij Ramkema Oosterwolde, overeenkomstig de modelkoopakte opgesteld door de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen en vastgoeddeskundigen), de Consumentenbond en de Vereniging Eigen huis.

Waarborgsom

In de koopakte wordt standaard een artikel opgenomen waarbij de koper zich verbindt op een bepaalde datum bij de door hem aangewezen notaris en op diens bankrekening tot zekerheid van nakoming van zijn verplichtingen een waarborgsom te storten dan wel een bankgarantie te stellen. De gebruikelijke hoogte ervan is meestal 10% van de koopsom. Bij de eigendomsoverdracht wordt deze waarborgsom eventueel in mindering gebracht op de koopsom.

Onderzoeksplicht

De onroerende zaak wordt aan de koper overgedragen in de staat waarin het zich bij het tot stand komen van de overeenkomst bevindt met alle rechten en aanspraken, zichtbare en onzichtbare gebreken en erfdiensbaarheden. Naast de mededelingen die de verkopende eigenaar verstrekt, heeft de koper ook een eigen verantwoordelijkheid. De koper wordt in de gelegenheid gesteld om voor het tot stand komen van de koopovereenkomst het nodige onderzoek te doen of te laten doen. Met betrekking tot eventuele gebreken wordt er van uitgegaan dat door of namens de koper is nagegaan of het object aan de door hem gestelde eisen voldoet. Een bouwkundig onderzoek is hierbij een goed hulpmiddel.

Eigendomsbewijs

In het eigendomsbewijs dienen de erfdiensbaarheden te zijn vermeld dan wel wordt er naar verwezen. In de registers van het Kadaster zijn de rechten en plichten van een onroerende zaak ingeschreven. Desnoods kan een apart erfdiensbaarheden onderzoek worden ingesteld. In de akte van levering worden bepalingen opgenomen ter handhaving van de bestaande huidige toestand.

Diverse clausules

Naast de clausules van de modelkoopakte kunnen aanvullende clausules in de koopakte worden opgenomen. Onder andere de "Asbest Clausule". Asbest werd vroeger in de bouw veel toegepast in de vorm van gladde asbestcementplaten (b.v. dakbeschot, brandwerende plafonds en deurbekleding) of golfplaten (dakbedekking). Sinds 1 juli 1993 is de verkoop en verwerking van asbesthoudende materialen in Nederland verboden. In gebouwen van vóór die datum kunnen nog asbesthoudende stoffen voorkomen. In koopaktes zal dan ook de clausule worden opgenomen waarin de koper verklaart met de aanwezigheid van asbest bekend te zijn en de

aanwezigheid van dit materiaal te aanvaarden. Ofwel de verkoper verklaart niet te weten of er al dan geen asbest in de woning is en wenst dat de koper hem in dat geval vrijwaart van aansprakelijkheid voor de eventuele aanwezigheid van asbest. Ook zijn er clausules met betrekking tot bodemverontreiniging, de al of niet aanwezigheid van ondergrondse olietanks etc.

Ingebrekestelling

In de koopakte komen partijen een boetebedrag overeen wanneer een der partijen onverhoopt in gebreke zou blijven de overeenkomst niet of niet correct na te leven. Meestal is dit 10% van de koopsom met daarnaast het recht op vergoeding van bijkomende schade tengevolge van niet - of niet tijdige nakoming. Dit boetebeding geldt voor de koper en de verkoper.

Biedingen

Wanneer biedingen worden gedaan is niet uitsluitend het bedrag van belang doch men dient zich ook duidelijk uit te spreken over de bijkomende voorwaarden. Met name is belangrijk

- Het tijdig aangeven van ontbindende voorwaarden.
(ontbindende voorwaarden zijn niet automatisch toepasselijk)
- De datum waarop men zou willen aanvaarden.
- De lijst van zaken.

Ontbindende voorwaarde hypotheek

Het is belangrijk ten aanzien van de financiering van het gekochte een ontbindende voorwaarde op te nemen in de koopakte. Wanneer de koper een door de verkoper geaccepteerd bod heeft uitgebracht is de koop gesloten. Het is daarom van wezenlijk belang dat de koper, wanneer hij nog geen zekerheid heeft of hij een voldoende hypothecaire geldlening kan verkrijgen, zijn biedingen doet "onder voorbehoud van financiering". Komt de overeenkomst dan tot stand, dan wordt aan de koper een redelijke termijn gegund waarbinnen hij de financiering van de koopsom kan regelen.

Omdat u waarschijnlijk niet elk jaar een huis koopt

U wilt uiteraard alle aspecten die met de aankoop van een huisgepaard gaan in het algemeen en zaken die voor u bijzonder van belang zijn, onderzoeken. Daarbij is naast de informatie die u uit deze brochure haalt, o.a. ook het inwinnen van informatie bij de betreffende gemeente (bestemmingsplannen etc.) en het onderzoeken van uw financiële mogelijkheden een belangrijk aspect. Schroomt u niet om inlichtingen te vragen over de woning en de te volgen procedures.

Wanneer komt de koop tot stand

Alleen wanneer tussen beide partijen volledig overeenstemming is bereikt over alle relevante zaken, is er een overeenkomst tot stand gekomen. Deze overeenkomst wordt schriftelijk vastgelegd in de koopakte. Het is wettelijk vastgelegd dat een koper nadat de koopakte is getekend, drie dagen (waarvan tenminste 2 dagen niet in een weekend vallen) bedenktijd heeft om eventueel op zijn besluit tot koop terug te komen. Wanneer de koper gebruik maakt van zijn bedenktijd moet deze dat schriftelijk binnen de geldende periode aan de verkoper kenbaar maken.

RAMKEMA

ASSURANTIE- EN MAKELAARSBEDRIJF

Thuis in de regio

Makelaardij Ramkema is sterk geworteld in de eigen regio. Wij zijn al meer dan 65 jaar actief op het gebied van Makelaardij en Assurantiën. Als geen ander kennen we de marktontwikkelingen en mogelijkheden van woonlocaties en bedrijfspanden in onze omgeving. Kenmerkend voor onze omgeving is de centrale ligging in het noorden en een groene regio. Een mooie omgeving waarin het prettig wonen, recreëren en ondernemen is.

Aankoop

U bent op zoek naar een woning. Wellicht bent u, nadat u zelf wat hebt rondgekeken, tot de ontdekking gekomen dat er eigenlijk heel wat bij komt kijken, voordat u de stap naar de aankoop van een huis kunt zetten. Wat is de woning waard? Wat is de bouwkundige staat? Hoe moet ik onderhandelen? Dit zijn een aantal vragen die waarschijnlijk bij u opkomen. Deze en vele andere vragen kunnen wij voor u beantwoorden. Als aankoopmakelaar zullen wij u tijdens het hele proces begeleiden bij aankoop van uw droomhuis.

Verkoop

U wilt uw huidige woning samen met uw NVM-makelaar verkopen. Het verkopen van een huis is meer dan het plaatsen van een bord in de tuin. Het vereist deskundige hulp op maat, met een sterk accent op communicatie, waardoor u feilloos door het verkooptraject gaat. Juist daarom doet u een beroep op ons, uw NVM-makelaar. Wij geven u graag een uitgebreide indruk van dit traject, zodat u goed voorbereid het verkoopproces in kunt gaan. Wij zijn graag bereid om in een persoonlijk gesprek onze visie hierop te geven en al uw vragen te beantwoorden.

Hypotheken en Assurantiën

U wilt een woning kopen, maar weet nog niet wat de mogelijkheden zijn? Hebt u het huis van uw dromen gevonden en wilt u weten welke hypotheek het beste bij u past? Als deskundig en onafhankelijk hypotheekadviseur kunnen wij u adviseren en begeleiden. Advies over verzekeringen is minstens zo belangrijk. Deskundigheid, onafhankelijkheid en een persoonlijke benadering zijn kernbegrippen die bij ons passen. U krijgt van ons het beste advies op het gebied van verzekeringen.

Taxaties

Ook voor een taxatie kunt u een beroep doen op onze deskundigheid. Omdat wij dagelijks actief zijn in de onroerend goed markt weten wij als geen ander uw woning of bedrijfspand op de juiste waarde te schatten. Wij zijn gecertificeerd makelaar/taxateur en zijn o.a. aangesloten bij het NWWI. De zorg waarmee wij onze rapporten vervaardigen zijn kenmerkend voor ons kantoor en zullen u zeker aanspreken.

Bedrijfs- en Landelijk Onroerend goed

Ons specialisme beperkt zich niet alleen tot woonhuizen. Ook de huisvesting van uw (landelijk) bedrijf is bij ons in goede handen. Op alle aspecten van (landelijk) bedrijfsonroerend goed hebben wij de kennis in huis. Wij zijn gecertificeerd makelaar in woningen, bedrijfsonroerend goed en landelijk onroerend goed

Thuis in de regio

- Met verstand van onroerend goed
- Deskundig
- Onafhankelijk
- Betrouwbaar en integer
- Gericht op kwaliteit en resultaat
- Krachtig in communicatie



RAMKEMA

ASSURANTIE- EN MAKELAARSBEDRIJF



Bareldsbruglaan 1, 8431 AM Oosterwolde (Fr.)
Telefoon 0516 – 51 49 41 / Fax 0516 – 51 66 06
Email: makelaardij@ramkema.nl
Internet www.ramkema.nl



NVM•WONEN