



Deen
Makelaars



Vraagprijs
€ 93.500 k.k.

BOSLAAN 1 R 70

GRAMSBERGEN

0523 263 520
info@deenmakelaars.nl
www.deenmakelaars.nl

KENMERKEN

SOORT WONING:
bungalow

ENERGIELABEL:
G

BOUWJAAR:
1995

WOONOPPERVLAKTE:
57 m²

INHOUD:
235 m³

PERCELOPPERVLAKE:
350 m²



OMSCHRIJVING

Op Vakantiepark 't Hooge Holt wordt recreatiewoning R-70 aangeboden: een charmante houten bungalow met een warm Scandinavisch karakter, gelegen op een groot perceel van 350 m² eigen grond. De woning is gebouwd in 1995 en volledig gasloos, wat zorgt voor een energiezuinige en toekomstbestendige manier van recreëren. Door de centrale ligging in het park bevinden alle faciliteiten zich op korte loopafstand.

LICHT EN SFEERVOL

Bij binnenkomst valt de prettige sfeer direct op. De woonkamer is ruim opgezet, met een hoge nok, grote ramen en openslaande deuren naar buiten. Het vele daglicht en de houtkachel versterken het gevoel van rust en comfort. De veranda, die een mooi uitzicht biedt over de kavel, vormt een fijne plek om het hele jaar door te ontspannen.

DUURZAAM EN PRAKTISCH

De recreatiewoning is volledig elektrisch, waardoor u zonder gas kunt wonen en verwarmen. De dakligging biedt uitstekende mogelijkheden voor wie zonnepanelen wil plaatsen. Daarnaast is er een afgesloten wasruimte met elektrische boiler en aansluitingen voor wasmachine en droger—praktisch voor zowel eigen gebruik als eventuele verhuur.

DOORDACHTE INDELING

De bungalow beschikt over twee slaapkamers, een apart toilet en een nette badkamer die is voorzien van een ligbad, inloopdouche en modern wastafelmeubel. De woning is goed onderhouden en direct te betrekken.

PRETTIG VERBLIJF MET VEEL VOORZIENINGEN BINNEN HANDBEREIK

De ligging midden in het park zorgt ervoor dat u binnen enkele minuten bij alle voorzieningen staat: zwembaden, sportfaciliteiten, horeca, speeltuinen, animatie en talloze recreatiemogelijkheden. Een ideale omgeving voor ontspanning, plezier en gemak, geschikt voor zowel gezinnen als koppels.

COMPLEET VAKANTIEHUIS OP EIGEN PERCEEL

R-70 is een uitnodigende en comfortabele bungalow die dankzij het royale perceel en de heldere indeling veel mogelijkheden biedt. Een heerlijk recreatiehuis voor iedereen die waarde hecht aan gemak, duurzaamheid en een fijne omgeving om van te genieten.

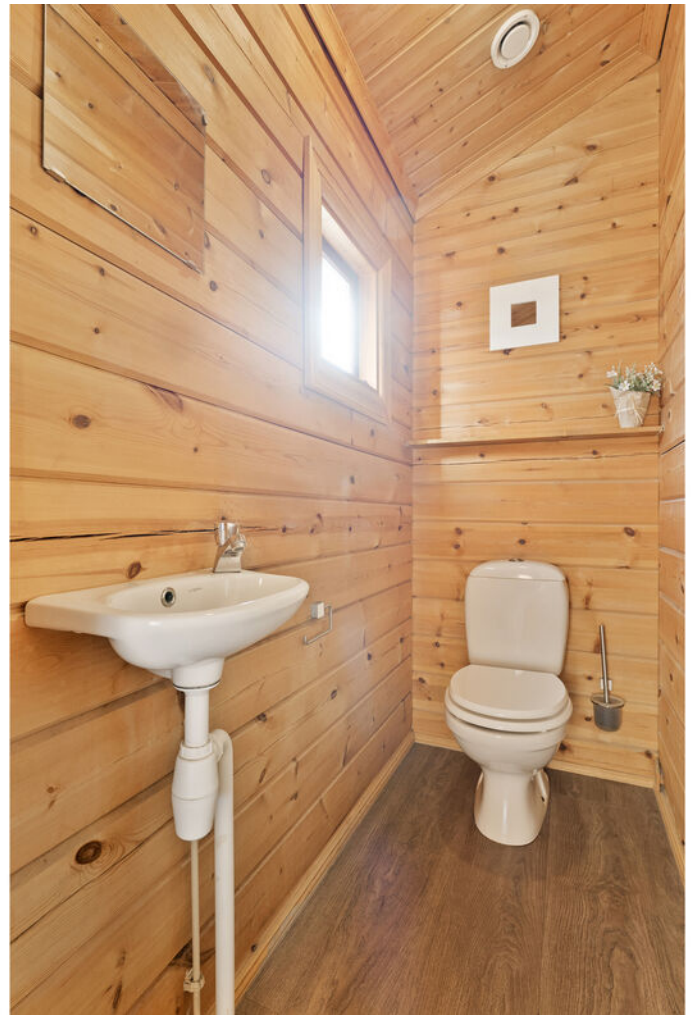
BIJZONDERHEDEN

- Het betreft een recreatiewoning waar permanente bewoning niet is toegestaan;
- Het park rekent parkkosten voor het gebruik van de faciliteiten, waaraan de eigenaar verplicht is bij te dragen;
- Voor recreatiewoningen gelden bijzondere financieringsvoorwaarden;
- De woning wordt verkocht onder het verhoogde tarief overdrachtsbelasting, kosten koper.

A photograph of a modern bathroom interior. The walls are covered in large, white, glossy rectangular tiles. A white bathtub is partially visible in the lower left, with a black faucet. To the left of the tub is a light-colored wooden vanity. The ceiling features exposed wooden beams. A large red rectangular overlay is positioned on the right side of the image, containing white text.

**'ER IS EEN
LIGBAD
AANWEZIG'**

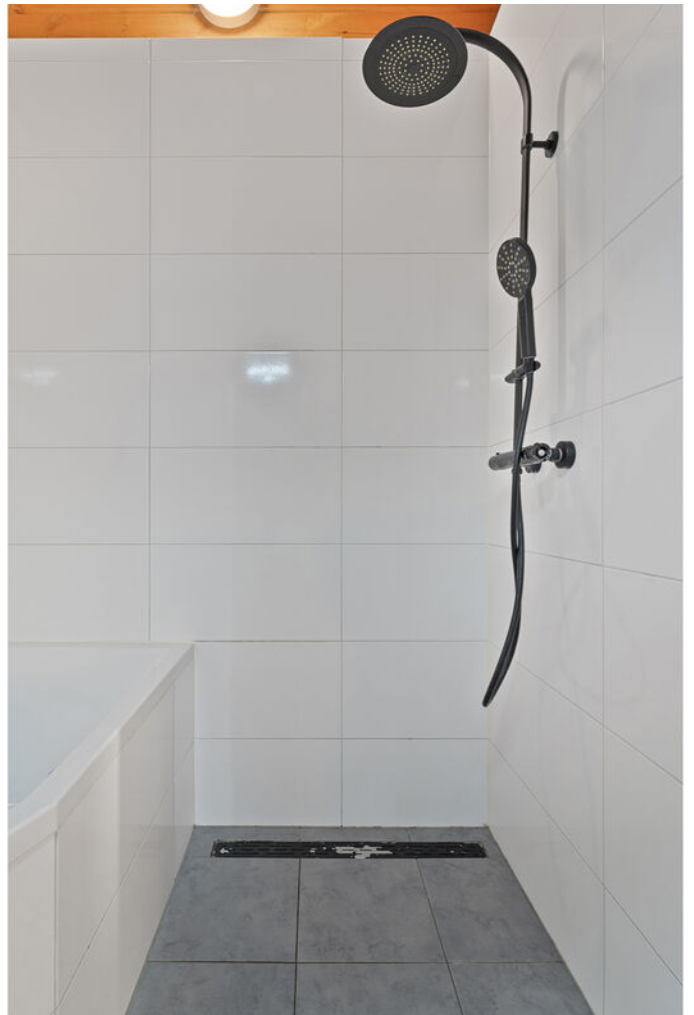




















PLATTEGROND



KADASTRALE KAART



IK BEN ENTHOUSIAST!

Bezichtiging:

Voor een bezichtiging van deze woning kunt u altijd (geheel vrijblijvend) een afspraak met ons maken. Houdt u er rekening mee dat (een afspraak voor) een bezichtiging voor u tot geen enkele verplichting leidt, maar ook dat u hieraan geen rechten kunt ontlenen. Dit betekent dat wij vrij zijn om ook met andere kandidaten afspraken voor bezichtigingen te maken.

Een bod uitbrengen:

Een bod kunt u mondeling, dan wel schriftelijk doorgeven aan ons kantoor. Houdt hierbij rekening dat we hierbij vragen naar uw persoonsgegevens en eventuele voorbehouden. Wij gaan er van uit dat u, voordat u een bod uitbrengt op de woning, onderzoek heeft verricht naar alle aspecten die in het algemeen en voor u in het bijzonder van belang zijn.

Hierbij gaan wij er van uit dat u deze informatie heeft geraadpleegd, zonodig informatie heeft ingewonnen bij de gemeente en zonodig heeft onderzocht wat uw financiële mogelijkheden zijn. Verzekert u zich er van dat alle voor u belangrijke zaken ter sprake komen. Schroomt u niet om ons tekst en uitleg te vragen over de woning en de te volgen procedure. Voor de goede orde wijzen wij u er op dat er niet eerder een koopovereenkomst tot stand is gekomen, dan nadat tussen koper en verkoper nadrukkelijke overeenstemming bereikt is over de prijs, de leverdatum en andere relevante zaken als bijvoorbeeld gestelde voorbehouden, roerende zaken e.d.

Over deze verkooppresentatie:

Deze verkooppresentatie is met veel zorg samengesteld, echter voor de informatie zijn wij in sterke mate afhankelijk van derden. Wij, noch de verkoper, aanvaarden dan ook enige aansprakelijkheid. Als potentiële koper heeft u een eigen onderzoeksplicht, dit houdt in dat u een eigen verantwoordelijkheid heeft en bij twijfel zelf nader onderzoek dient te verrichten.

VRAAG EN ANTWOORD

Koopakte:

Behoudens nadere afspraken wordt de koopakte opgemaakt door Deen Makelaars, conform de modelakte van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

Ontbindende voorwaarden:

Als u een voorbehoud nodig heeft, voor wat betreft bijvoorbeeld het rondkomen van de financiering en het eventueel verkrijgen van Nationale Hypotheek Garantie, dan dient u dit ons nadrukkelijk mee te delen bij het uitbrengen van uw bieding. Ontbindende voorwaarden worden namelijk alleen in de koopakte opgenomen indien deze in de onderhandelingen zijn besproken.

Waarborgsom/bankgarantie:

Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koper wordt standaard in de koopakte een artikel opgenomen waarbij de koper zich verplicht binnen de afgesproken periode een waarborgsom te storten op de bankrekening van de notaris of een bankgarantie af te geven aan de notaris. De waarborgsom c.q. bankgarantie bedraagt 10% van de koopsom.

Ouderdomsclausule:

Wij zullen standaard, bij iedere woning ouder dan 10 jaar, een ouderdomsclausule opnemen. Deze clausule wordt opgenomen in de koopovereenkomst, tenzij nadrukkelijk anders is overeengekomen.

Erfdienstbaarheden:

De in het kadaster ingeschreven rechten en plichten zijn van toepassing. Een kopie van de laatste eigendomstitel is bij de makelaar ter inzage en wordt ook als bijlage bij de koopakte opgenomen. Daarnaast kunnen er nog andere afspraken of bijzonderheden van toepassing zijn, die u moet weten voordat u een bieding uitbrengt. Voor zover dat zaken zijn die tot de mededelingsplicht van verkoper behoren, vragen wij elke verkoper ons die zaken kenbaar te maken middels een vragenformulier die in deze brochure is verwerkt. Indien deze niet aanwezig is kunt u ons hiernaar vragen voordat u een bod uitbrengt.

Lijst van (on)roerende zaken:

Bij aankoop wordt de staat van oplevering in de regel vastgesteld middels een lijst van zaken (roerende en onroerende) die in de woning achterblijven, zaken die meegaan en zaken die door koper tegen vergoeding overgenomen kunnen worden. Deze lijst van zaken is in deze brochure te raadplegen en is onder voorbehoud van tussentijdse wijzigingen.

Asbestclausule:

Wij zullen standaard, bij iedere woning waar asbesthoudende materialen aanwezig zijn of waar deze gezien de leeftijd van de woning aanwezig kunnen zijn, een asbestclausule in de koopovereenkomst opnemen, tenzij nadrukkelijk anders is overeengekomen.

NEGEN VRAGEN

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. 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 bezichtigen alser al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag, want een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht 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 al '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 de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?

Het antwoord is ja. De vraagprijs is alleen een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens de onderhandeling doen de partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper, door dit te aanvaarden, de koop tot stand brengen.

Andersom kan dit 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 der 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 opleverdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Een ontbindende voorwaarde is 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 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 wijzigen?

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Het kan voorkomen dat 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. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7) 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 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 al 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 in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruikersmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsprocedure bepaalde toezeggingen worden gedaan.

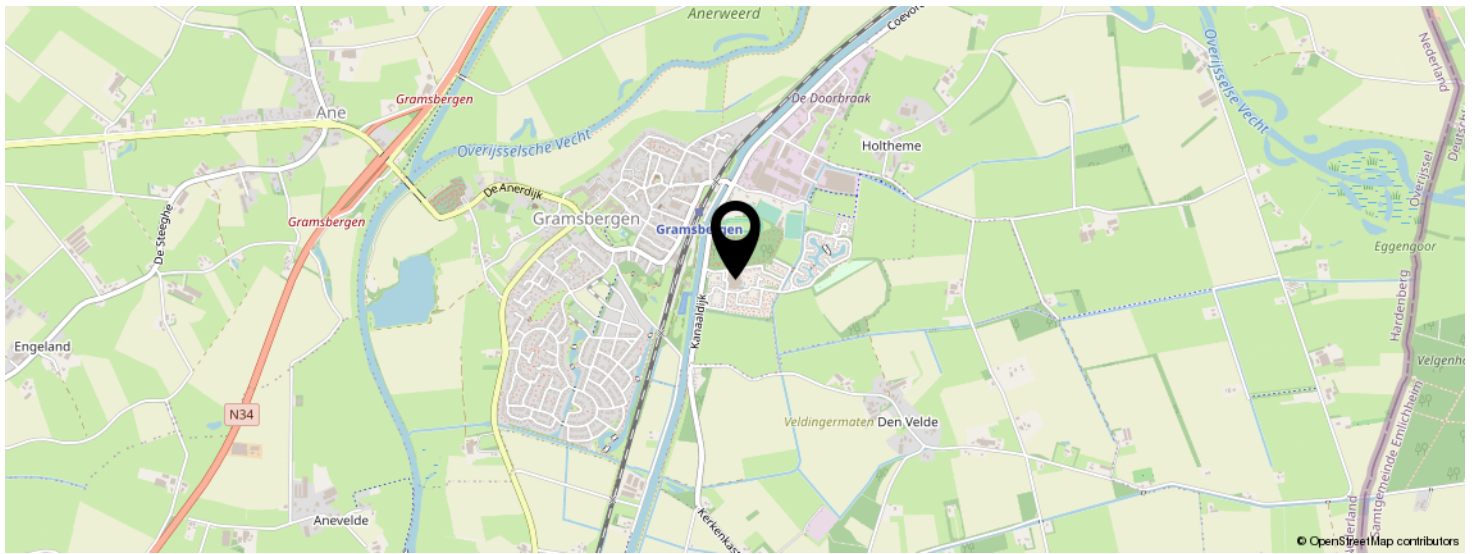
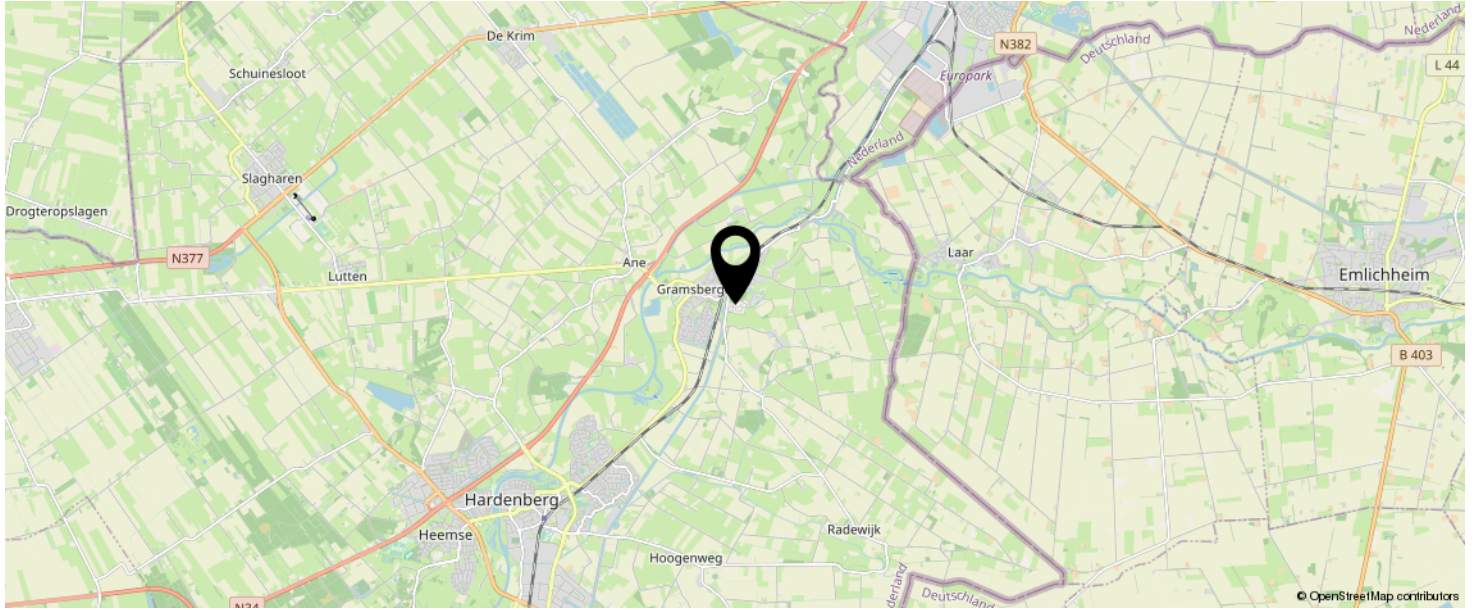
8) Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigd of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

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 om, 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.

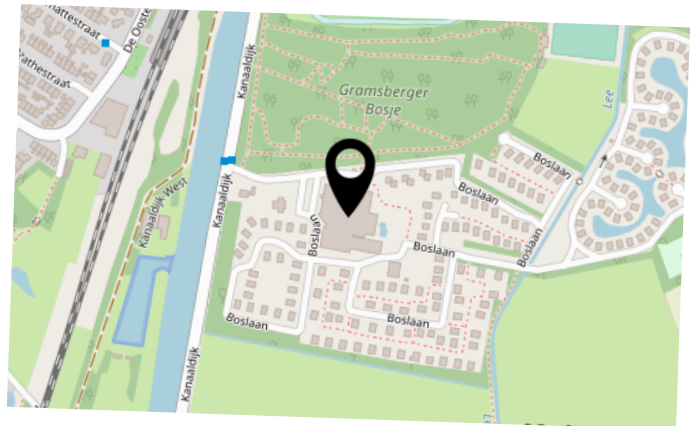
9) Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) 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 verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Voor de koper kan het van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

LOCATIE OP DE KAART



**KOM JIJ HIER
BINNENKORT
WONEN?**



INTERESSE IN DEZE WONING?



Neem vrijblijvend
contact met ons op!

Deen Makelaars

Admiraal Helfrichstraat 7

7772 BV, Hardenberg

0523 263 520

info@deenmakelaars.nl

www.deenmakelaars.nl



Deen
Makelaars