



Rooseveltlaan 41

Goes

Vraagprijs € 325.000 k.k.



 **kuub**makelaars



Kuub makelaars, aangenaam !

De makelaars van Kuub zijn thuis in Zeeland, hebben een flinke dosis ervaring en de no-nonsense instelling om jouw woning of bedrijfspand succesvol te verkopen of om samen met jou je droomwoning te vinden. Maak kennis met onze makelaars. We hebben kantoren in Axel, Goes, Middelburg, Vlissingen en Zierikzee.

Kuub team

Axel 0115-553010

Goes 0113-227788

Middelburg 0118-234455

Vlissingen 0118-440227

Zierikzee 0111-416888



Leuk dat je deze woning bekijkt!

Ben je op zoek naar een comfortabele gezinswoning waar je zó in kunt? Rooseveltlaan 41 is precies zo'n plek! Deze goed onderhouden tussenwoning uit 1977 ligt in de populaire wijk "De Goese Polder", heeft een zonnige tuin op het zuiden, een eigen garage én is helemaal klaar voor de toekomst dankzij energielabel A, een hybride warmtepomp en maar liefst 16 zonnepanelen. De woning heeft een totaal gebruiksoppervlak (inclusief garage) van 121 m² en staat op een perceel van 141 m² eigen grond.

De ligging is ideaal: je woont aan een rustige straat met veel groen, een speeltuintje om de hoek en alle voorzieningen dichtbij. Winkelcentrum De Spinne, basisscholen, sportvelden en het park "De Hollandse Hoeve" zijn allemaal op loop- of fietsafstand.



Bouwjaar
1977



Wonen
93 m²



Perceel
141 m²



Kamers
4

Fijne woning

Zie jij jezelf hier wonen, met alle comfort en duurzaamheid van nu? Neem dan snel contact op met Kuub Makelaars voor een bezichtiging. We laten je deze fijne woning graag zien!





Indeling

**Ideale ligging,
alle
voorzieningen
binnen
handbereik.**

Je komt binnen via de hal met aan de linkerzijde een praktische bijkeuken/berging en rechts naar de woonkamer. Deze lichte, tuingerichte woonkamer heeft een grote schuifpui naar de zonnige achtertuin op het zuiden. Hier geniet je volop van het buitenleven, met ruimte voor een loungehoek, speeltoestellen of een moestuin. De open keuken (2019) is modern uitgevoerd en voorzien van alle gemakken. Achter de woning ligt de garage met elektra, perfect voor de auto, fietsen, hobby of extra opslag.

De eerste verdieping is te bereiken via een dichte trap in het midden van de woning. Wel zo efficiënt. In dit portaal tref je ook het toilet. Op de eerste verdieping zijn drie ruime slaapkamers en een badkamer met douche, tweede toilet en wastafel. Op de zolderverdieping (bereikbaar via vlizotrap) vind je extra bergruimte en de cv-opstelling.

Deze woning is uitstekend geïsoleerd (vloer, muren, HR++ glas) en voorzien van een hybride warmtepomp (Remeha Elga, 2024) en een Intergas cv-ketel. Met 16 zonnepanelen op het dak ben je helemaal voorbereid op een energiezuinige toekomst. Mechanische ventilatie zorgt voor een prettig binnenklimaat. De woning is netjes onderhouden en grotendeels gemoderniseerd.





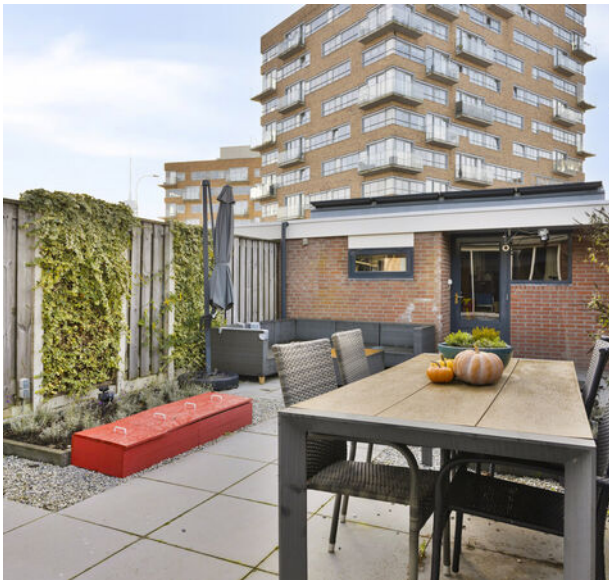


Vraagprijs	€ 325.000 k.k.
Soort	eengezinswoning
Aantal kamers	4
Inhoud	315 m³
Perceeloppervlakte	141 m²
Woonoppervlakte	93 m²
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1977
Ligging	aan drukke weg, in woonwijk
Tuin	achtertuin
Garage	vrijstaand steen
Verwarming	c.v.-ketel, warmtepomp
CV-ketel	Remeha/ intergas 2024
Isolatie	muurisolatie, vloerisolatie, gedeeltelijk dubbel glas
Energielabel	A











Plattegronden

Begane grond



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

Plattegronden

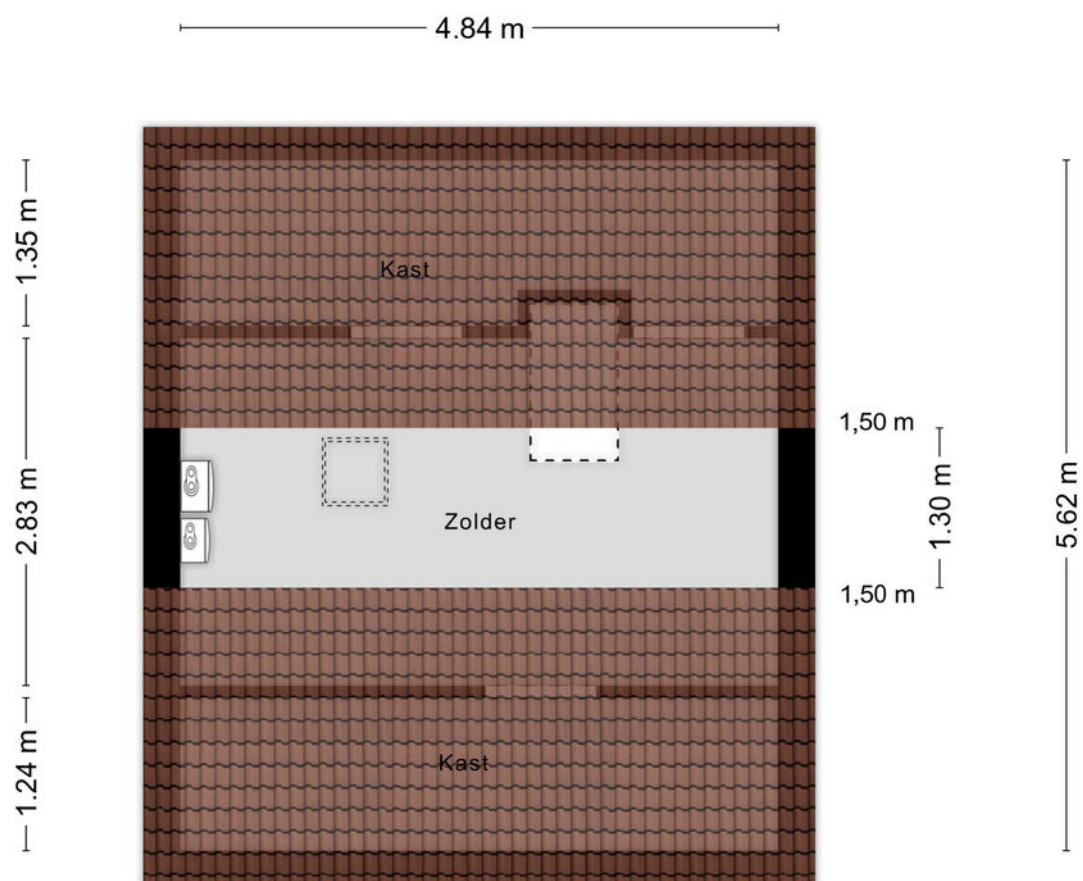
Eerste etage



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



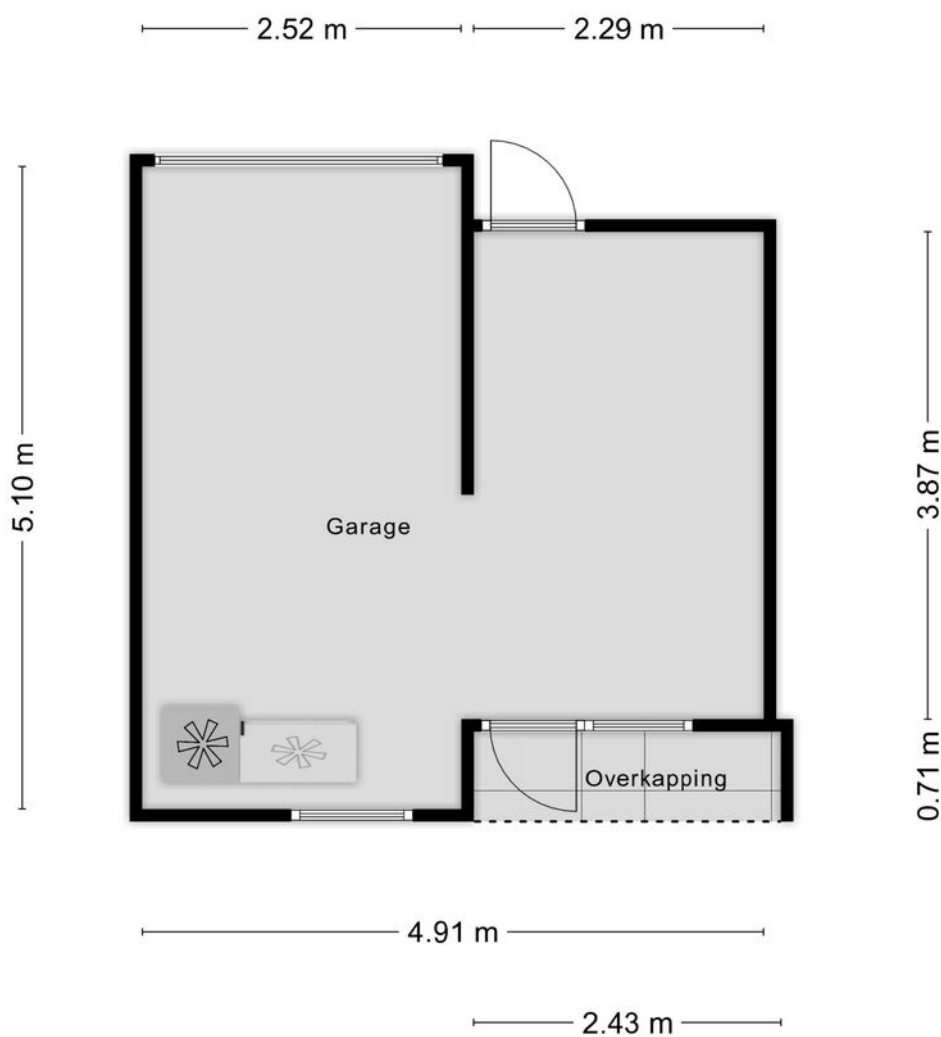
Plattegronden



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





Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Woning - Interieur			
Designradiator(en)	■		
Verlichting, te weten			
- inbouwspots/dimmers	■		
- opbouwspots/armaturen/lampen/dimmers			■
- losse (hang)lampen			■
- (Hang) Lampen			■
Raamdecoratie/zonwering binnen, te weten			
- gordijnen	■		
- vitrages	■		
- rolgordijnen	■		
- lamellen	■		
Vloerdecoratie, te weten			
- vloerbedekking	■		
- laminaat	■		
- plavuizen	■		
Overig, te weten			
- siene wal	■		
Woning - Keuken			
Keukenblok (met bovenkasten)	■		
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten			
- kookplaat	■		
- afzuigkap	■		
- combi-oven/combimagnetron	■		
- koel-vriescombinatie	■		
- vaatwasser	■		
- koffiezetapparaat		■	

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Woning - Sanitair/sauna			
Toilet met de volgende toebehoren			
- toilet	■		
- toiletrolhouder	■		
- toiletborstel(houder)		■	
- fontein	■		
Badkamer met de volgende toebehoren			
- douche (cabine/scherf)	■		
- wastafel	■		
- wastafelmeubel	■		
- toilet	■		
- toiletborstel(houder)		■	
Woning - Extérieur/installaties/veiligheid/ energiebesparing			
Brievenbus	■		
(Voordeur)bel	■		
(Veiligheids)sloten en overige inbraakpreventie	■		
(Klok)thermostaat	■		
Rolluiken	■		
Zonwering buiten	■		
Telefoonaansluiting/internetaansluiting	■		
Zonnepanelen	■		
Warmwatervoorziening, te weten			
- CV-installatie	■		
- boiler	■		
Tuin - Inrichting			
Tuinaanleg/bestrating	■		

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Beplanting	■		
Tuin - Verlichting/installaties			
Buitenverlichting	■		
Tijd- of schemerschakelaar/bewegingsmelder	■		
Tuin - Bebouwing			
Kasten/werkbank in tuinhuis/berging	■		



Wat je nog zou moeten weten...

Verkopende partij

Wij treden op voor de verkopende partij. Wij moeten dus zijn belang behartigen. Je kan je laten adviseren door een NVM-makelaar uit de buurt.

Verantwoording

Hoewel de grootst mogelijke zorgvuldigheid bij de samenstelling van deze brochure is betracht, aanvaarden wij, noch de eigenaar van dit woonhuis, enige aansprakelijkheid voor de juistheid van de vermelde gegevens.

Uitnodiging

Deze informatie wordt aan meerdere personen verstrekt en aan deze gegevens kunnen geen rechten worden ontleend. De aanbieding van dit object dient te worden gezien als een uitnodiging om in onderhandeling te treden.

Details

Een verkoop komt alleen dan tot stand, wanneer niet alleen over de hoofdzaken (koopsom e.d.), maar ook over de details (zoals datum van levering, roerende zaken e.d.) overeenstemming is bereikt.

Koopakte

Behoudens nadere afspraken gelden de standaardregels zoals deze voorkomen in de modelkoopakte, die is opgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars NVM, de consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis. Als waarborgsom (of bankgarantie) is gebruikelijk 10% van de koopsom te voldoen bij de notaris. Eventueel door de koper te maken voorbehouden worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn afgesproken.

Voorbehoud

Hoewel er gestreefd is naar een zo nauwkeurig mogelijke inventarisatie van de beschikbare gegevens, moet er van uitgegaan worden dat de brochure slechts indicatief is. De gegevens (bedragen, jaartallen, beschrijvingen, etc.) zijn soms verkregen door mondelinge informatie, soms zijn ze vanuit het geheugen opgediept. De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn en kan zich nimmer beroepen op onbekendheid met feiten die hij zelf had kunnen waarnemen of die kenbaar waren uit de openbare registers. De makelaar kan jij desgewenst verwijzen naar de betreffende instanties.

Gunning

Verkoper behoudt zich het recht voor het object te gunnen aan de gegadigde van zijn keuze.



Veel gestelde vragen..

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je kunt niet afdwingen dat je in onderhandeling bent. Je bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod, dus als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopend makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met jou in onderhandeling is. Je bent niet in onderhandeling als de verkopend makelaar aangeeft dat hij jouw 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 niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De 1e bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Vaak zal de verkopend makelaar aan de belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet "onder bod" is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken. Vraag de makelaar naar de te volgen procedure, indien je ook een bod wenst uit te brengen.

3. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?

Het antwoord is ja. De vraagprijs c.q. de genoteerde prijs is alleen een uitnodiging tot het doen van een bod. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de 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 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. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Nee, niet automatisch. De vraagprijs is een uitnodiging tot het doen van een bod. Als je de vraagprijs biedt, doe je een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij jouw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

5. Waar moet ik op letten bij het uitbrengen van een bod?

Bij het uitbrengen van een bod dien je rekening te houden met de overige condities zoals datum van aanvaarding, eventuele roerende zaken en eventuele ontbindende voorwaarden.

6. Mag de makelaar tijdens de onderhandelingen het systeem van de verkoop wijzigen?

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopend makelaar – natuurlijk in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventuele gedane toezeggingen na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een eerlijke kans om een hoogste (uiterste) bod uit te brengen. Vraag bij jouw makelaar naar de te volgen procedure.



7 Wat is een waarborgsom?

Tot zekerheid van de nakoming van de koper wordt in de koopovereenkomst een artikel opgenomen, waarbij de koper zich verplicht binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Deze waarborgsom bedraagt in de regel 10% van de koopsom en wordt bij de eigendomsoverdracht in mindering gebracht op de koopsom.

8. Als ik de 1e ben die belt voor een bezichtiging, als ik de 1e ben die de woning bezichtigt of als ik de 1e ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerst met mij in onderhandeling gaan?

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopend makelaar bepaalt samen met de verkoper de procedure. De verkopend makelaar heeft wel de verplichting jou daarover te informeren. Het is verstandig, als je serieus belangstelling hebt, de makelaar te vragen wat jouw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen.

9. 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 eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. 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 verkopend 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 niet met een andere partij in onderhandeling gaan. Een 'optie' kan je niet eisen; de verkoper en verkopend makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

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

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid "hangt" aan de overdracht van de woning. Dat zijn 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 voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

11. Wat is een ontbindende voorwaarde?

Deze voorwaarden zijn voor jou de enige mogelijkheid om de koop zonder kosten of boete te kunnen ontbinden nadat er overeenstemming is bereikt. Ontbindende voorwaarden kunnen zijn:

- het voorbehoud dat de hypothecaire financiering rond komt
- het voorbehoud van een technische keuring
- het voorbehoud van de uitkomst van een taxatie
- etc

Belangrijk!

Ontbindende voorwaarden zijn zeer belangrijk en mogen daarom niet vergeten worden! Zij kunnen jou veel kosten en zorgen besparen.



Belangrijke aspecten bij aankoop

Voor jou als koper zijn er nog een aantal zaken belangrijk bij de aankoop van een nieuw huis of appartement;

- ✓ Advies bij de verkoop van jouw woning
- ✓ Eventueel een taxatierapport
- ✓ Advisering die leidt tot een optimale hypotheek in jouw specifieke situatie
- ✓ Opstellen van een testament of samenlevingscontract
- ✓ Het afsluiten van diverse verzekeringen voor jouw nieuwe woning;

Tot slot,

Het kopen van een huis is altijd spannend; ook voor de verkoper. Graag vernemen wij jouw reactie met betrekking tot deze woning, zodat wij de verkoper kunnen informeren. Het kan zijn dat dit jouw droomhuis is maar misschien is dit niet de woning die jij zoekt. Informeer ook dan naar de mogelijkheden die Kuub Makelaars jou biedt. Wellicht kunnen wij je helpen met het vinden van jouw droomhuis of het verkrijgen van de juiste hypotheek.





Heb je nog vragen?

Wij staan voor je klaar!

Vestiging Axel

Noordstraat 12
4571 GD Axel
0115-553010
axel@kuubmakelaars.nl

Vestiging Goes

Beukenstraat 6
4462 TT Goes
0113-227788
goes@kuubmakelaars.nl

Vestiging Middelburg

Korte Geere 1
4331 LE Middelburg
0118-234455
middelburg@kuubmakelaars.nl

Vestiging Vlissingen

Coosje Buskenstraat 161
4381 LD Vlissingen
0118-440227
bog@kuubmakelaars.nl

Vestiging Zierikzee

Nieuwe Bogerdstraat 7
4301 CV Zierikzee
0111-416888
zierikzee@kuubmakelaars.nl

U volgt ons op

