

Jan Vethstraat 53, Arnhem

Instapklaar wonen in de geliefde wijk De Hoogkamp

WWW.MAURITSHUIS.INFO

TREED BINNEN

Aan een rustige en karakteristieke straat ligt deze sfeervolle, 3-kamer, jaren '30 benedenwoning, uitstekend onderhouden. De woning beschikt over een gezellige voortuin en een besloten achtertuin met berging en achterom.

KENMERKEN

Bouwjaar 1931

Woonoppervlakte 74 m²

Oppervlakte tuin 120 m²

Externe bergruimte 4,6 m²

Energie label B

Soort woning Benedenwoning

Vraagprijs € 425.000,- k.k.



INDELING



Indeling

Entree, hal, toegang tot de lichte woonkamer, voorzien van sfeervolle gashaard en openslaande deuren naar de achtertuin.

De afgesloten keuken is uitgerust met diverse inbouwapparatuur en biedt eveneens toegang tot de tuin. Verder beschikt de woning over een slaapkamer en een extra werk-/logeerkamer met wastafelmeubel en wasmachine opstelling. De badkamer is voorzien van een douche en toilet.



Buitenruimte

De gezellige voortuin met zitbank vormt een fijne plek om van het ochtendzonnetje te genieten.

De fraai aangelegde en besloten achtertuin is bereikbaar via de woning én via een praktische achterom. Hier ervaart u het echte buitenleven: een plek waar je in alle rust kunt ontspannen, uitgebreid kunt tafelen met vrienden of simpelweg kunt genieten van een goed glas wijn. Het groen en de beschutting zorgen voor een aangename, private sfeer gedurende de hele dag.

Achterin de tuin bevindt zich bovendien een praktische schuur, ideaal voor het opbergen van fietsen, tuingereedschap en andere benodigdheden.











LOCATIE

Omgeving

De Hoogkamp staat bekend om haar typische jaren '30 woningen en een groene en rustige woonomgeving. Op korte afstand bevinden zich de stadsparken Sonsbeek, Zypendaal en Landgoed Mariëndaal.

Voor dagelijkse boodschappen, de bakker “op de hoek” en sportfaciliteiten zoals tennis, hockey, voetbal en fitness hoeft u nooit ver te reizen.

Daarnaast bereikt u binnen circa tien minuten fietsen zowel het bruisende centrum van Arnhem als station Arnhem Centraal. Ook de uitvalswegen richting de A12 en A50 zijn uitstekend bereikbaar.

Arnhem is rijk aan historie en speelde de stad een prominente rol tijdens de Slag om Arnhem. Deze geschiedenis is nog altijd zichtbaar in de stad en haar omgeving.

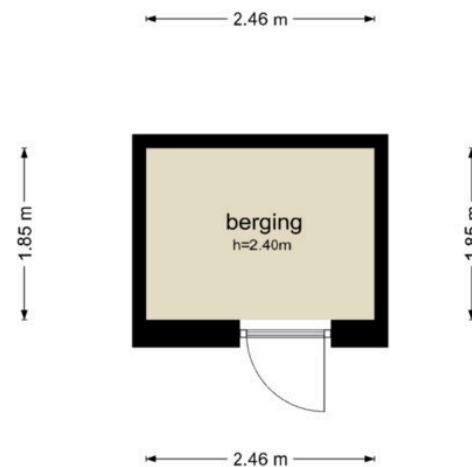
Kortom, een aantrekkelijke woonomgeving waar groen, historie en stedelijke voorzieningen op harmonieuze wijze samenkomen.

Het appartement



Berging

Jan Vethstraat 53 - Arnhem
Berging



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

De Meest Gestelde Vragen bij het Kopen of Verkopen van een Huis

Een heldere gids van Vastgoed Nederland – voor wie slim én zeker wil (ver)kopen

Bij het kopen of verkopen van een woning komt veel kijken. Het is een spannende stap, vaak één van de grootste financiële beslissingen in een mensenleven. Begrip van het proces helpt u niet alleen om met meer vertrouwen te handelen, maar voorkomt ook verrassingen.

Daarom beantwoordt u hier de 10 meest gestelde vragen van onze klanten, met heldere uitleg, praktische tips en extra inzicht.

1. Wanneer ben ik officieel in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling wanneer de verkoper of diens makelaar inhoudelijk reageert op uw bod, bijvoorbeeld door een tegenvoorstel te doen. Alleen het feit dat u een bod heeft uitgebracht, of dat de makelaar zegt dit voor te leggen aan de verkoper, betekent nog niet dat u in onderhandeling bent.

Tip: Zorg dat u duidelijkheid krijgt over uw positie bij interesse. Een ervaren aankoopmakelaar kan u hierin strategisch adviseren.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen tijdens onderhandelingen?

Ja, dat mag. Onderhandelingen betekenen geen zekerheid over een deal. Veel verkopers laten bezichtigingen doorgaan om hun opties open te houden – bijvoorbeeld als het nog onduidelijk is of er overeenstemming komt.

Bovendien mag de verkopende makelaar zelfs met meerdere partijen tegelijk onderhandelen, zolang dit op een eerlijke en transparante manier gebeurt.

Goed om te weten: Als een woning ‘onder bod’ is, betekent dat niet dat u geen bod meer mag doen. De makelaar mag wel pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is.

3. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper dan verkopen?

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod, geen verplichting tot verkoop. De verkoper behoudt altijd het recht om een bod te weigeren, ook als het gelijk is aan de vraagprijs.

Advies voor kopers: Bespreek altijd met uw makelaar hoe u het beste kunt bieden en onder welke voorwaarden, om teleurstelling of overhaaste stappen te voorkomen.

4. Hoe komt een koop tot stand? Wat moet ik weten over de koopakte?

Wanneer koper en verkoper het eens zijn over de belangrijkste voorwaarden, zoals de koopsom, opleverdatum, en eventuele ontbindende voorwaarden (bijvoorbeeld voor financiering of bouwkundige keuring), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopovereenkomst. Deze ontbindende voorwaarde zijn erg belangrijk, u als koper krijgt deze voorwaarden niet automatisch toegewezen. Wilt u gebruik maken van de mogelijke voorwaarde, dan dient u dit te melden bij het uitbrengen van uw bod.

Zodra de koopakte door beiden partijen is 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.

De Meest Gestelde Vragen bij het Kopen of Verkopen van een Huis

Een heldere gids van Vastgoed Nederland – voor wie slim én zeker wil (ver)kopen

5. Mag de verkoper tijdens de onderhandelingen de vraagprijs wijzigen?

Ja, dat mag. De verkoper heeft het recht om de vraagprijs op elk moment te verlagen of te verhogen. Evenzo mag een koper ook zijn bod aanpassen of intrekken zolang er geen schriftelijke overeenkomst is.

Wist u dat... Zodra de verkoper een tegenbod doet, vervalt het eerder gedane bod van de koper? Onderhandelingen zijn dus altijd in beweging.

6. Kan het verkoopproces zomaar veranderen, bijvoorbeeld naar inschrijving?

Ja, dit is toegestaan. Mits de verkoper transparant handelt en eerdere afspraken respecteert.

Bij veel belangstelling kan de verkoper, in overleg met zijn makelaar, besluiten om over te gaan op een gesloten inschrijving. In dat geval krijgen alle geïnteresseerden een gelijke kans om een bod uit te brengen.

Voordeel: Een inschrijvingsprocedure zorgt voor eerlijkheid en gelijke kansen voor alle bidders.

Let op voor verkopers: Uw makelaar adviseert u graag over de best passende verkoopstrategie op basis van de markt.

7. Heb ik voorrang als ik als eerste een bezichtiging heb of bied?

Nee. De verkopende partij bepaalt in samenspraak met de makelaar zelf hoe het verkoopproces wordt ingericht. Of u als eerste belt, kijkt of biedt, geeft u geen automatisch voordeel.

Praktisch advies: Vraag altijd naar uw positie, zodat u weet waar u aan toe bent. En laat u niet verrassen als een woning sneller gaat dan verwacht. Dat is tegenwoordig eerder regel dan uitzondering.

8. Mag een woning te hoog geprijsd zijn?

In principe mag een verkoper elke prijs vragen die hij wil. De markt (en de koper) bepaalt uiteindelijk of die prijs realistisch is. De vraagprijs wordt vaak bepaald in overleg met een makelaar en gebaseerd op locatie, staat van onderhoud, oppervlakte, marktontwikkelingen en referentiepanden.

Voor kopers: Onderzoek de marktwaarde van vergelijkbare woningen en vraag uw aankoopmakelaar om een realistische waardebeoordeling.

De Meest Gestelde Vragen bij het Kopen of Verkopen van een Huis

Een heldere gids van Vastgoed Nederland – voor wie slim én zeker wil (ver)kopen

9. Wat valt er onder ‘kosten koper’? En wie betaalt de makelaar?

‘Kosten koper’ (k.k.) betekent dat de kosten voor overdracht van de woning voor rekening van de koper zijn. Dat zijn onder andere:

- Overdrachtsbelasting (meestal 2%)
- Notariskosten voor de leveringsakte
- Kosten voor inschrijving bij het Kadaster

Let op: de makelaarskosten zitten hier niet bij in.

- De verkoopmakelaar wordt betaald door de verkoper.
- Als koper kunt u ervoor kiezen om zelf een aankoopmakelaar in te schakelen. Deze kosten zijn dan wel voor uw eigen rekening, maar u krijgt daarvoor professionele begeleiding en bescherming van uw belangen.

Aanrader: Een aankoopmakelaar verdient zichzelf vaak terug door betere onderhandeling, inzicht in de waarde en kennis van juridische valkuilen.





CONTACT

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

't MAURITSHUIS MAKELAARS

Utrechtseweg 153

6862 AH OOSTERBEEK

☎ 026 - 44 64 300

✉ wonen@mauritshuis.info



Uw makelaar in Arnhem e.o.

Sinds 2001 is 't Mauritshuis Makelaars uw persoonlijke partner in de aan- en verkoop en verhuur van appartementen, woonhuizen en villa's in de regio Arnhem en Wageningen. Dankzij onze grondige marktkennis begeleiden wij u snel en doeltreffend bij iedere stap.

Met een betrokken team adviseren wij u persoonlijk en deskundig. Kwaliteit, betrouwbaarheid en discretie vormen de basis van onze werkwijze – integer en vakbekwaam. Wij luisteren naar uw woonwensen en zetten ons in voor het beste resultaat. Pas wanneer u zegt: "Ik ben thuis", is onze missie geslaagd.