



Lamberink Rozema

Makelaars



Schoener 42

9606 PV Kropswolde

TE KOOP € 950.000 k.k.



 in business





Kenmerken

Soort	villa	Bouwjaar	1974
Type	vrijstaande woning	Tuin	tuin rondom
Kamers	5	Garage	in pandig
Woonoppervlakte	168 m ²	Verwarming	c.v.-ketel
Perceeloppervlakte	1079 m ²	Energie label	A
Inhoud	689 m ³	Isolatie	dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, dubbel glas

Omschrijving

Schoener 42, Kropswolde.

Wonen op een prachtige locatie aan open vaarwater.

Rust, ruimte en vrijheid komen hier op een unieke manier samen. Op een prachtige kwaliteit locatie staat deze woning op een royaal perceel van maar liefst 1.079 m² eigen grond, direct gelegen aan open vaarwater. Een plek waar je dagelijks geniet van het vrije uitzicht, het buitenleven en de rust van het water.

De woning is de afgelopen jaren op fraaie wijze gemoderniseerd en verduurzaamd en biedt een heerlijk comfortabele woonbeleving op een unieke locatie aan het water. Het hart van de woning wordt gevormd door de royale living met een sfeervolle haardpartij. Zowel bij de zithoek als ter hoogte van de eethoek zorgen openslaande tuindeuren voor een prachtige verbinding met buiten.

De zonnige terrassen, gesitueerd op het zuiden, lopen naadloos over in de fraai aangelegde tuin die direct grenst aan het open vaarwater. Hier bevinden zich tevens twee eigen aanlegsteigers, ideaal voor een sloep of andere bootliefhebbers. In de tuin bevindt zich tevens een houten berging. Vanuit zowel de living als de tuin geniet je dagelijks van een schitterend en rustgevend uitzicht over het aangrenzende vaarwater een uitzicht dat ieder seizoen opnieuw weet te verrassen. Aan de voorzijde beschikt u over een riante oprit, ruime parkeergelegenheid op eigen terrein.

Zoals reeds aangegeven is de woning de afgelopen periode op uitstekende wijze gemoderniseerd, vergroot en verduurzaamd. Zo is er onder meer een fraaie nieuwe badkamer en suite gerealiseerd, zijn er nieuwe gedeeltelijk nieuwe vloeren met vloerafwerkingen aangebracht en is de verdieping uitgebreid, waardoor een extra slaapkamer is ontstaan.

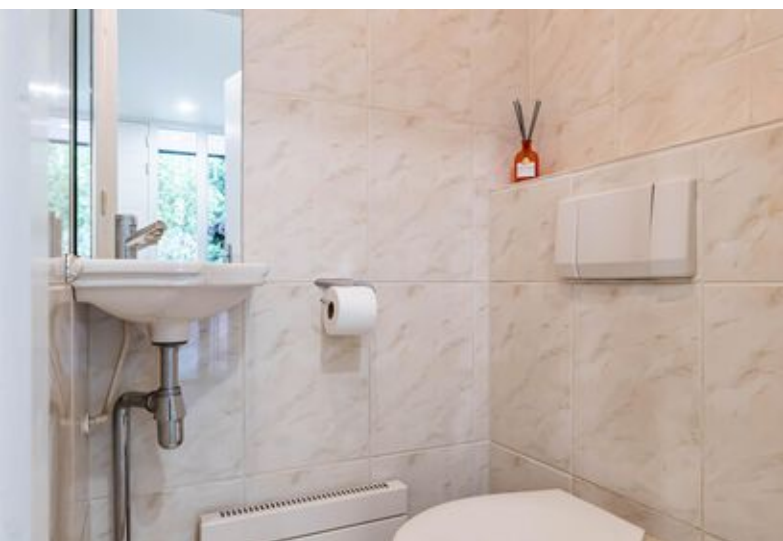
Ook aan de buitenzijde is volop geïnvesteerd. Het dak is vernieuwd en voorzien van nieuwe dakpannen en daarnaast is het exterieur recent (2025,2026) professioneel geschilderd, wat de woning een verzorgde en eigentijdse uitstraling geeft.

Op het gebied van verduurzaming is de woning up-to-date. De woning beschikt over vloerisolatie, gedeeltelijk voorzien van vloerverwarming, spouwmuurisolatie en nieuwe kozijnen met HR++ beglazing. Het wooncomfort is dan ook hoog en met een energielabel A voorbereid op de toekomst.

Meerwijck biedt een heerlijke combinatie van ruimte, natuur en ontspanning. Vanuit de wijk wandel of fiets je direct richting het Zuidlaardermeer, de uitgestrekte natuurgebieden en diverse recreatieve voorzieningen. Voor liefhebbers van watersport is dit een waar paradijs; varen, suppen, zwemmen of vissen behoort hier tot het dagelijkse leven. Daarnaast zijn er meerdere jachthavens, strandjes en horecagelegenheden in de directe omgeving aanwezig.

Je woont hier in alle rust van een waterrijke omgeving, terwijl winkels, scholen, sportvoorzieningen en openbaar vervoer binnen handbereik liggen. Zuidlaren, Groningen en Hoogezand liggen op korte afstand en dankzij de goede ontsluiting via de A7 zijn zowel de stad Groningen als Assen snel bereikbaar.

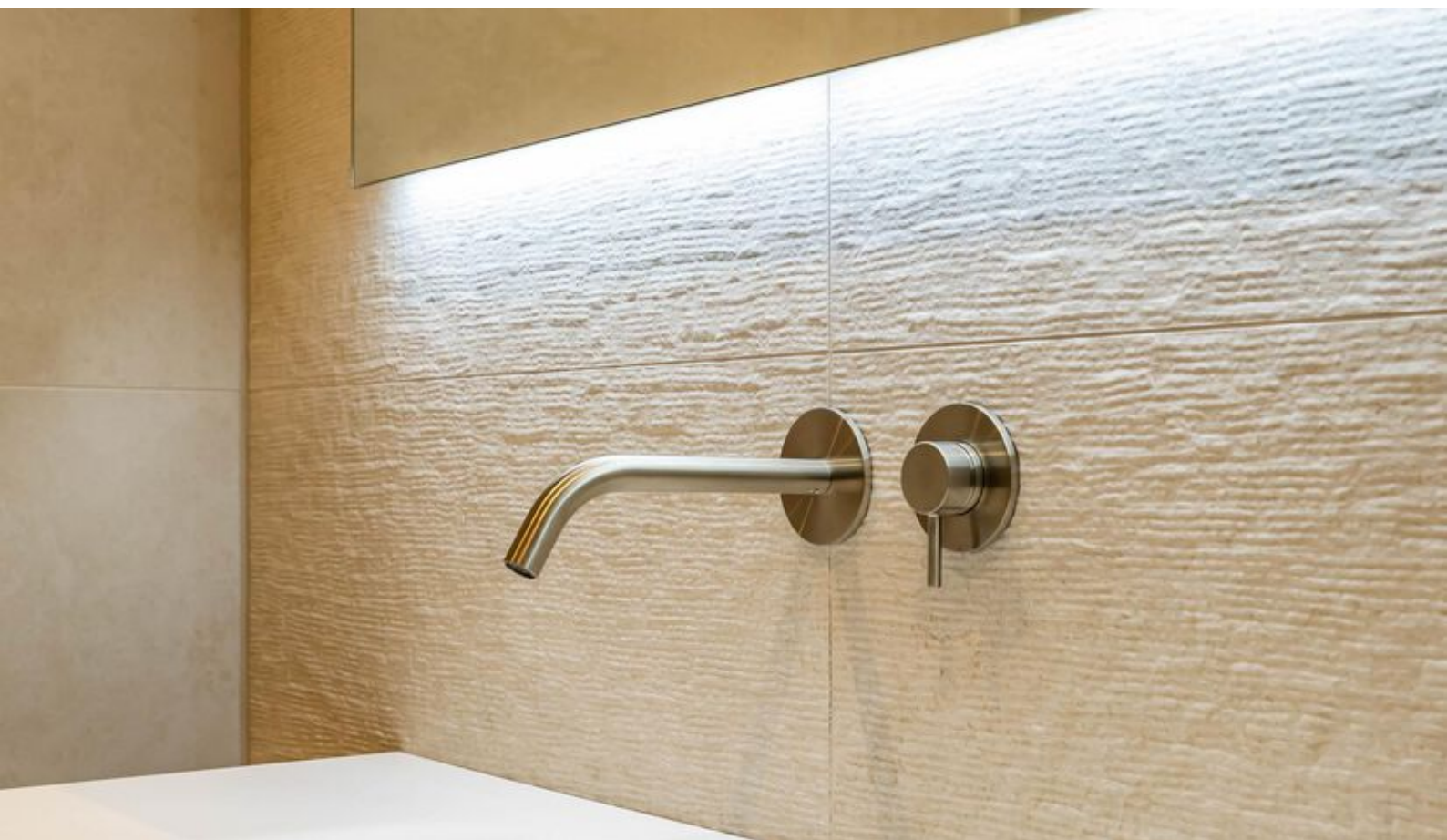
De woning heeft de volgende indeling:
Begane grond: entree met een royale hal en toegang tot het toilet. Vervolgens kom je in de ruime, lichte en speels ingedeelde living met een sfeervolle haardpartij en dubbele openslaande tuindeuren naar het terras en de tuin. Aansluitend bevindt zich de halfopen keuken met natuurstenen werkbladen en hoogwaardige inbouwapparatuur. Vanuit de keuken is de praktische en ruime bijkeuken bereikbaar, met aansluitend een binnendoor naar de inpandige garage en bergzolder.

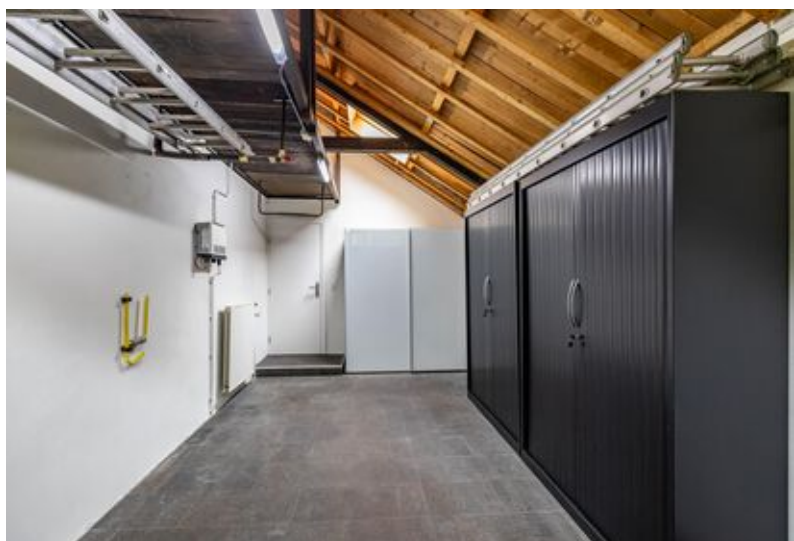
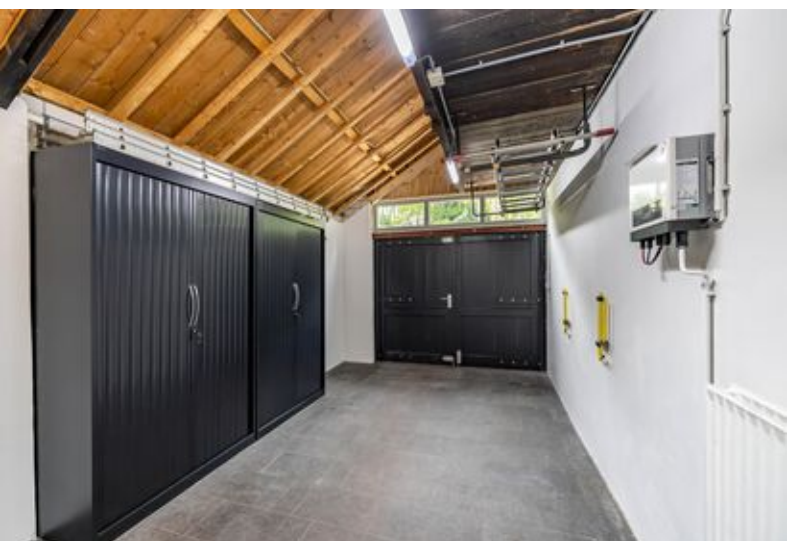




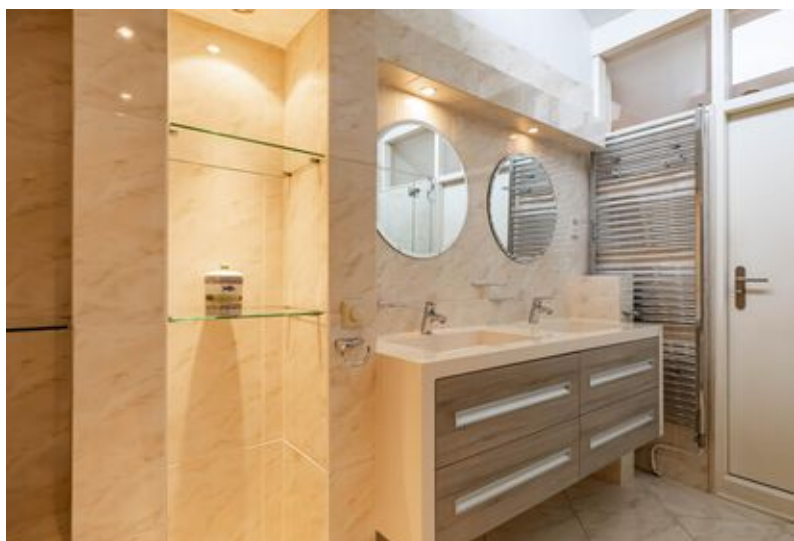


























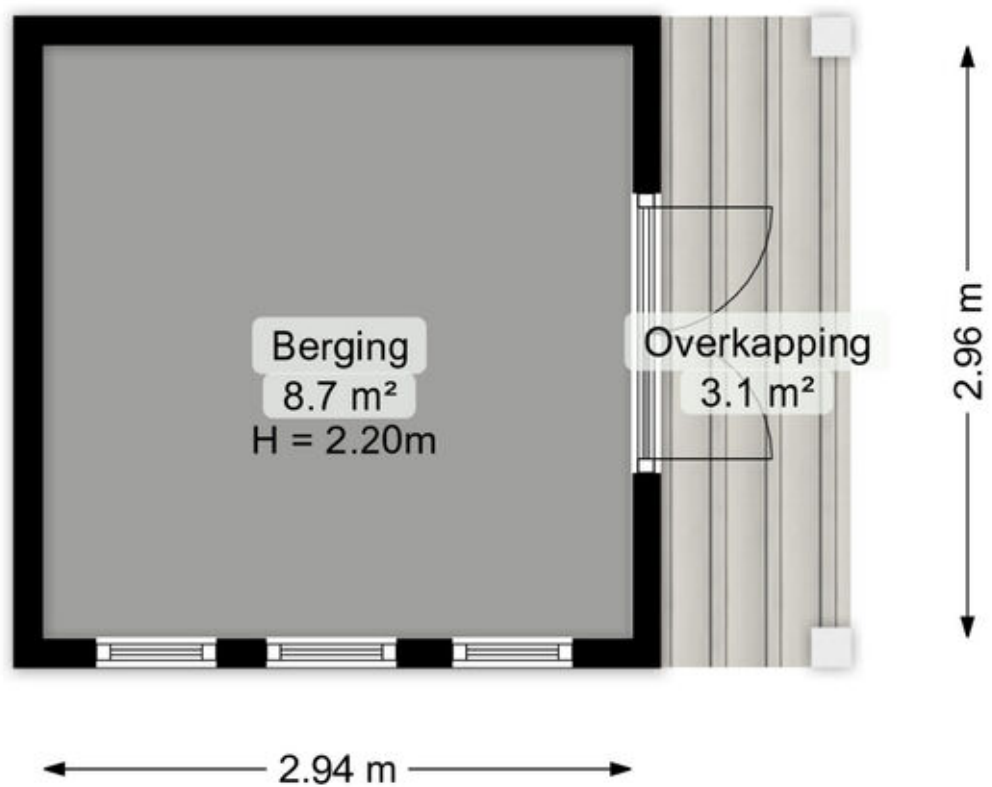


Plattegronden



Deze plattegrond is opgesteld door MeethuisD.
Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegronden



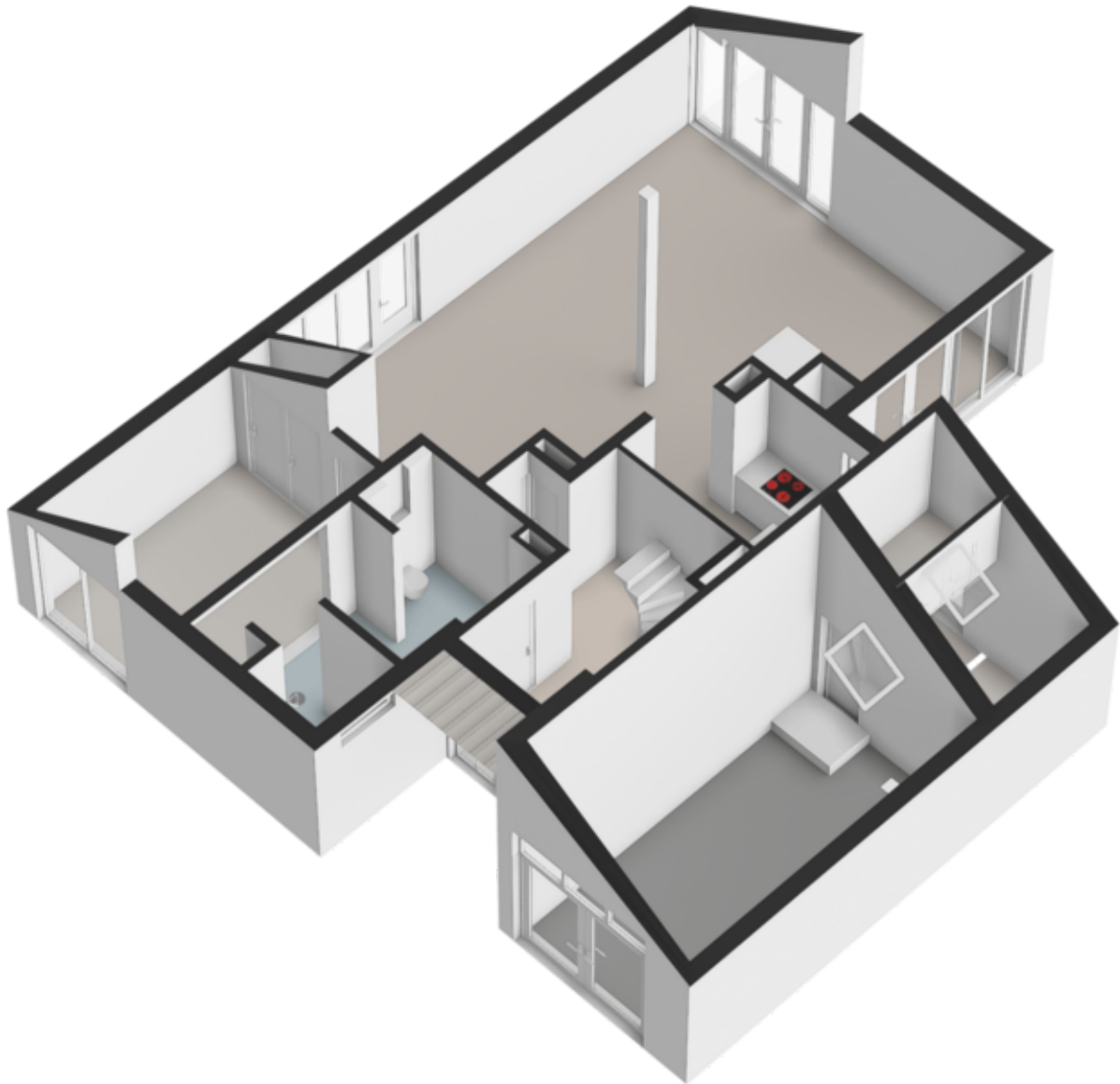
Deze plattegrond is opgesteld door Meethuis©.
Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegronden

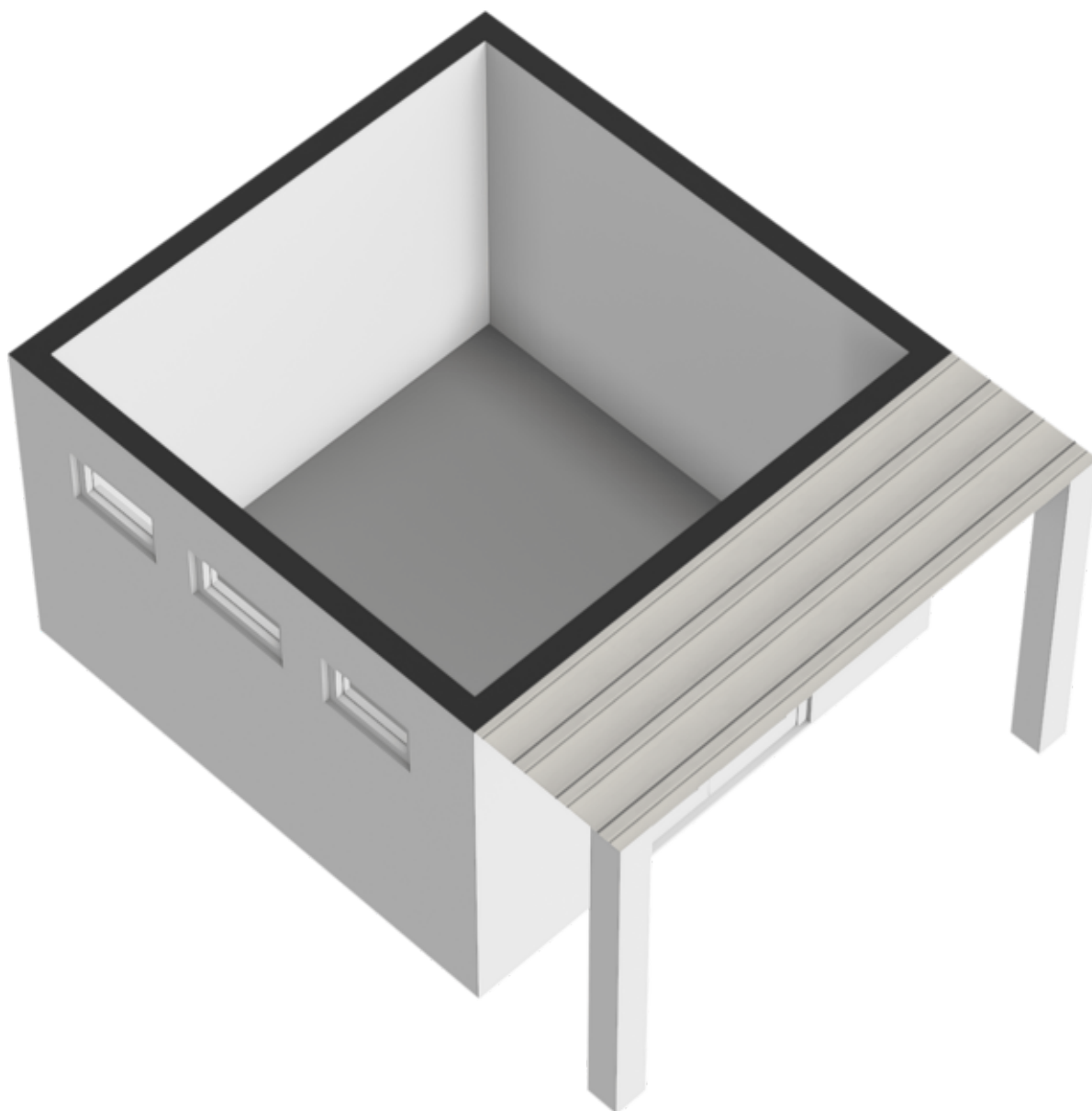


Deze plattegrond is opgesteld door Meethuis®.
 Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

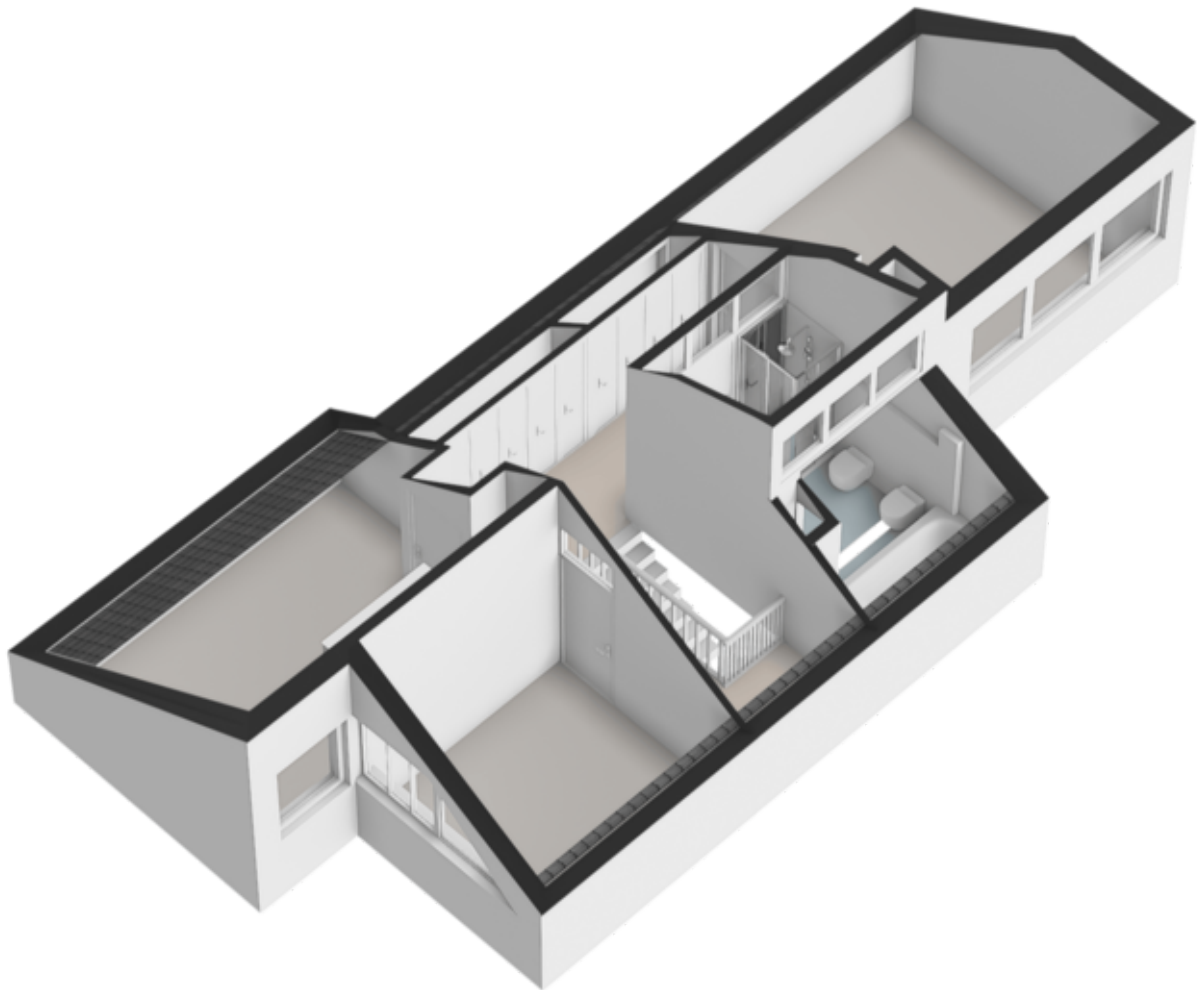
Plattegronden



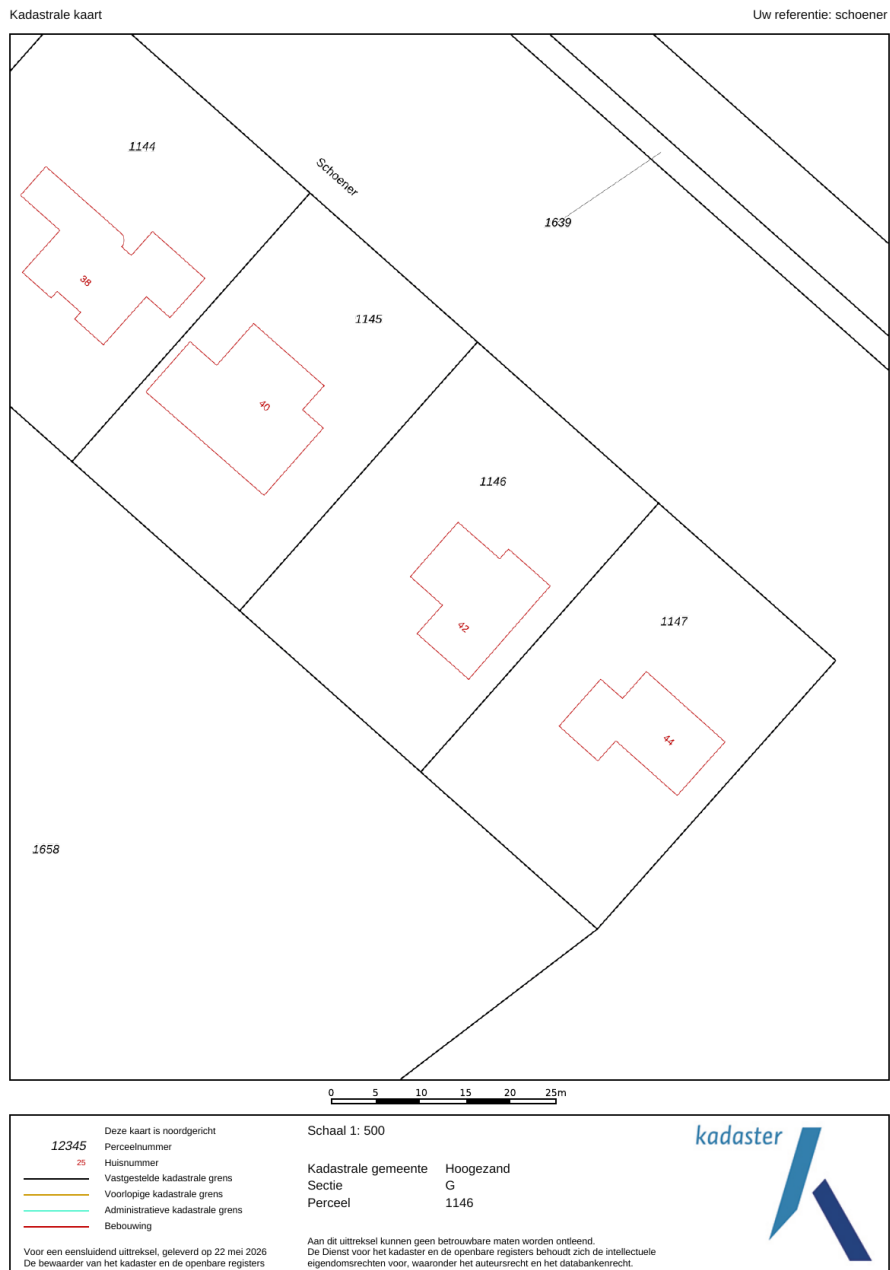
Plattegronden



Plattegronden



Kadastrale kaart



Bestemmingsplan:

Het bestemmingsplan is te raadplegen op www.ruimtelijkeplannen.nl of ter inzage bij de gemeente.

Adres:

Schoener 42

Gemeente:

Hoogezand

Soort:

villa

Postcode / Plaats:

9606 PV Kropswolde

Sectie / Perceel:

G / 1146

Lijst van zaken

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname	NVT
Woning - Interieur				
Verlichting, te weten				
- inbouwspots/dimmers	X			
Vloerdecoratie, te weten				
- vloerbedekking	X			
- laminaat	X			
- plavuizen	X			
Woning - Keuken				
Keukenblok (met bovenkasten)				
	X			
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten				
- kookplaat	X			
- afzuigkap	X			
Woning - Sanitair/sauna				
Toilet met de volgende toebehoren				
- toilet	X			
- toiletrolhouder	X			
- toiletborstel(houder)	X			
Badkamer met de volgende toebehoren				
- ligbad	X			
- douche (cabine/scherm)	X			
- wastafel	X			
- wastafelmeubel	X			
- toilet	X			
- toiletrolhouder	X			
Woning - Exterieur/installaties/veiligheid/energiebesparing				

Lijst van zaken

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname	NVT
Brievenbus	X			
(Voordeur)bel	X			
Rookmelders	X			
(Klok)thermostaat	X			
Zonnepanelen	X			
Warmwatervoorziening, te weten				
- CV-installatie	X			
Tuin - Inrichting				
Tuinaanleg/bestrating	X			
Beplanting	X			
Tuin - Verlichting/installaties				
Buitenverlichting	X			
Tuin - Bebouwing				
Tuinhuis/buitenberging	X			

Veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- Een tegenbod te doen.
- Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn. Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je 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 jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Mag een makelaar van de NVM 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?

- 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.
- 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 kun je 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 je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je 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: financieringsvoorbehoud, geen huisvestingsvergunning, negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring, het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie, NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst 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 10). Binnen deze tijd kun je 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 je als koper zonder opgave 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. Wat is een waarborgsom/bankgarantie?

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt, wordt er altijd in de koopakte een bepaling opgenomen waarbij de koper verplicht is om binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Dat doet de koper op de bankrekening van de notaris of door een bankgarantie af te geven aan de notaris. Deze waarborgsom bedraagt 10% van de koopsom.

12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

13. 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.

14. 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 jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

Lamberink Rozema Makelaars

Voor een nieuwe stap

Bij Lamberink Rozema Makelaars bent u aan het juiste adres voor uw nieuwe (t)huis! Bij ons vindt u alles onder één dak. Aankoop, verkoop, nieuwbouw, onafhankelijk hypotheekadvies en verzekeringen.

Deskundigheid

Aandacht **Passie**

Service

Beste promotie

Persoonlijke benadering

Prijs/kwaliteit

Goed bereikbaar



Pieter, Mariël & Sijke Rozema

De informatie in deze brochure is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.



Zwet 35a | 9902 RM Appingedam
info@lamberinkrozema.nl
lamberinkrozema.nl | 0596-729090



Lamberink Rozema
Makelaars

