

TE KOOP



Reygersbeek 351, Lelystad

Bieden vanaf prijs € 425.000 k.k.

De Boer de actieve makelaar
Muntstraat 141
8232 WB
Lelystad

0320-281800
mail@deactievemakelaar.nl
www.deactievemakelaar.nl

db
de boer
de actieve makelaar



Kenmerken

Bieden vanaf prijs
€ 425.000

Woonoppervlakte
105 m²

Perceeloppervlakte
0 m²

Inhoud
347 m³

Aantal kamers
3

Omschrijving

Wonen op een toplocatie, volledig naar eigen smaak af te werken én klaar voor de toekomst! Dit zeer ruime en duurzame appartement uit 2026 biedt u een unieke kans om uw droomwoning helemaal zelf vorm te geven. Gelegen op een fantastische locatie, om de hoek van de sfeervolle Bataviahaven met diverse restaurants en op korte afstand van Batavia Stad, woont u hier met alle voorzieningen binnen handbereik. Dankzij de moderne afwerking, uitstekende isolatie en het energielabel A++ + geniet u bovendien van optimaal wooncomfort én lage energielasten.

Het appartement is in april 2026 opgeleverd en wordt vrijwel casco aangeboden. Alleen het moderne toilet en de moderne badkamer zijn reeds gerealiseerd, waardoor u de rest van het appartement volledig naar eigen wens en smaak kunt inrichten. De artist impressions in de presentatie geven alvast een inspirerend beeld van de mogelijkheden.

Via de algemene entree met brievenbussen, lift en trapopgang bereikt u het appartement op de eerste verdieping. Tevens beschikt u over een eigen inbandige berging van circa 6 m² en een privéparkeerplaats in de afgesloten parkeergarage achter het complex.



Bij binnenkomst treft u een ruime hal met modern toilet en fonteintje. De lichte woonkamer van circa 30 m² biedt toegang tot het balkon op het noorden, een fijne plek om rustig buiten te zitten. Het appartement beschikt over twee royale slaapkamers, waarvan de tweede slaapkamer toegang geeft tot een tweede balkon op het zuiden. De moderne badkamer is voorzien van een douche, wastafel en designradiator. De keuken dient nog door koper geplaatst te worden, waardoor u volledige vrijheid heeft in indeling, stijl en apparatuur.

Met een woonoppervlakte van circa 105 m², twee balkons, uitstekende duurzaamheid en een unieke locatie nabij de haven, horeca en winkels, is dit een appartement met enorm veel potentie voor wie comfortabel en eigentijds wil wonen.

"Nu bieden vanaf € 425.000,- k.k.. De gestelde vraagprijs betreft een "bieden vanaf prijs". Biedingen vanaf € 425.000,- k.k. zullen door verkoper in behandeling genomen worden".

Indeling;

Begane grond:

Algemene entree, brievenbussen, trapopgang / lift naar de appartementen, berging (ca. 6 m²).

Eerste verdieping:

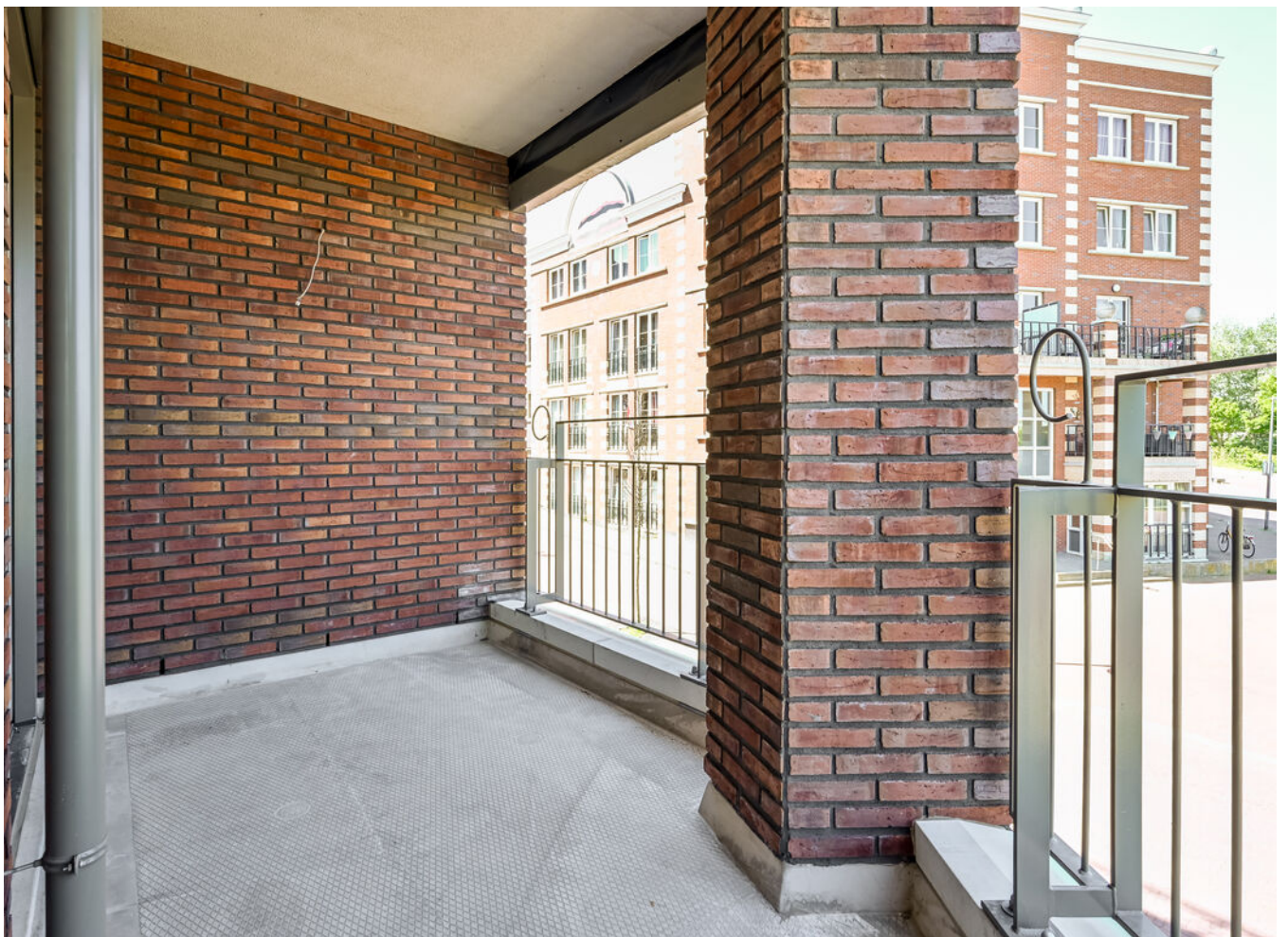
Entree, hal, modern toilet met fonteintje, ruime woonkamer (ca. 30 m²) met toegang naar balkon (ca. 7 m², noord gesitueerd), slaapkamer 1 (ca. 21 m²), slaapkamer 2 (ca. 14 m²) met toegang naar balkon (ca. 5 m², zuid gesitueerd), moderne badkamer voorzien van douche, wastafel en designradiator.

Bijzonderheden:

- * Energielabel A+++, het appartement is volledig geïsoleerd;
- * De keuken dient door de koper geplaatst te worden;
- * Servicekosten per maand circa € 176,-;
- * U heeft de beschikking over één parkeerplaats in de afgesloten parkeergarage achter het appartement;
- * Inpandige berging (ca. 6 m²);
- * Gelegen nabij Bataviahaven, horeca en Batavia Stad Fashion Outlet.
- * Bouwjaar 2026;
- * Woonoppervlakte circa 105 m².









Artist impression – geen rechten aan te ontfenen







Artist impression – geen rechten aan te ontleen

















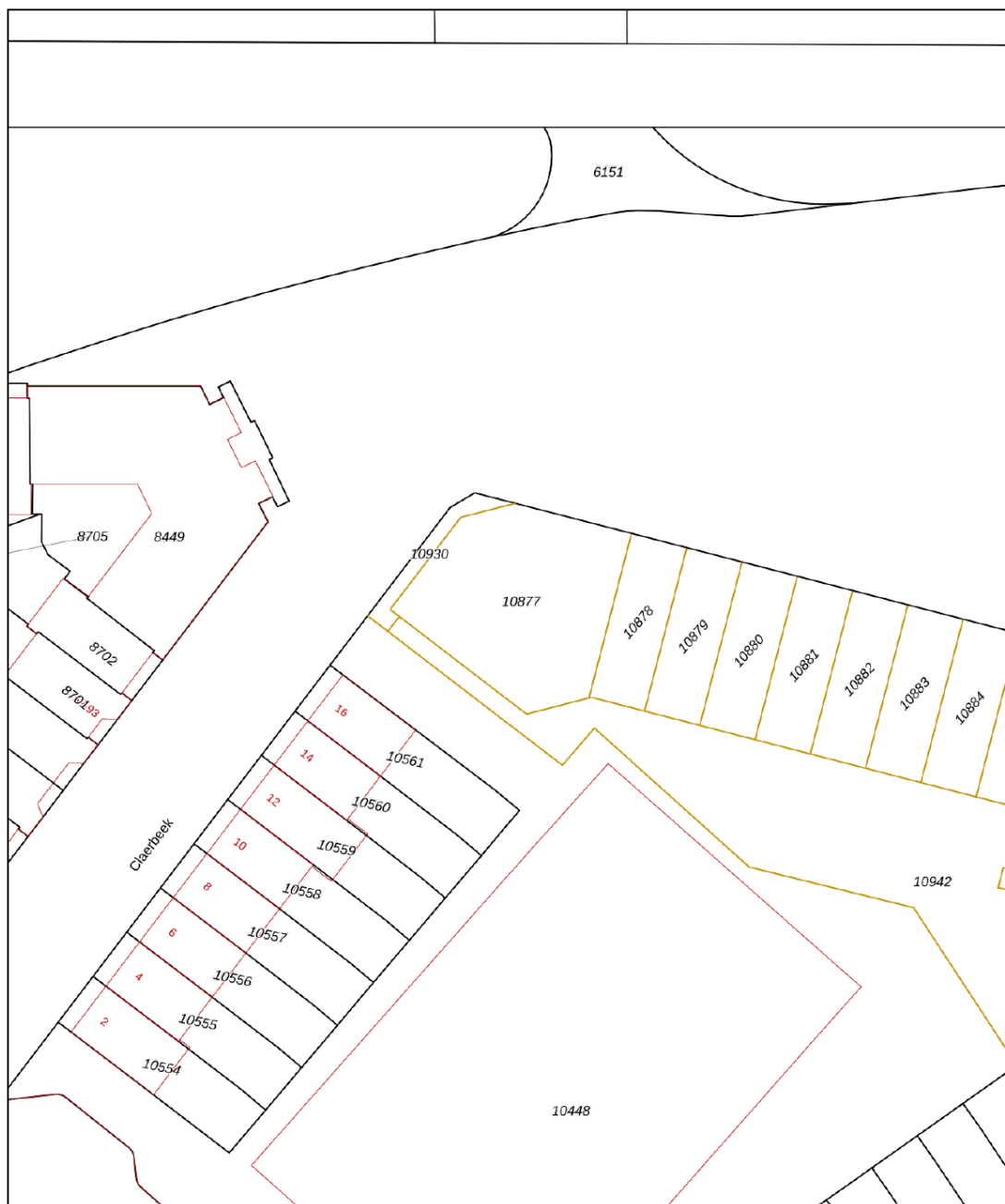






Kadastrale kaart

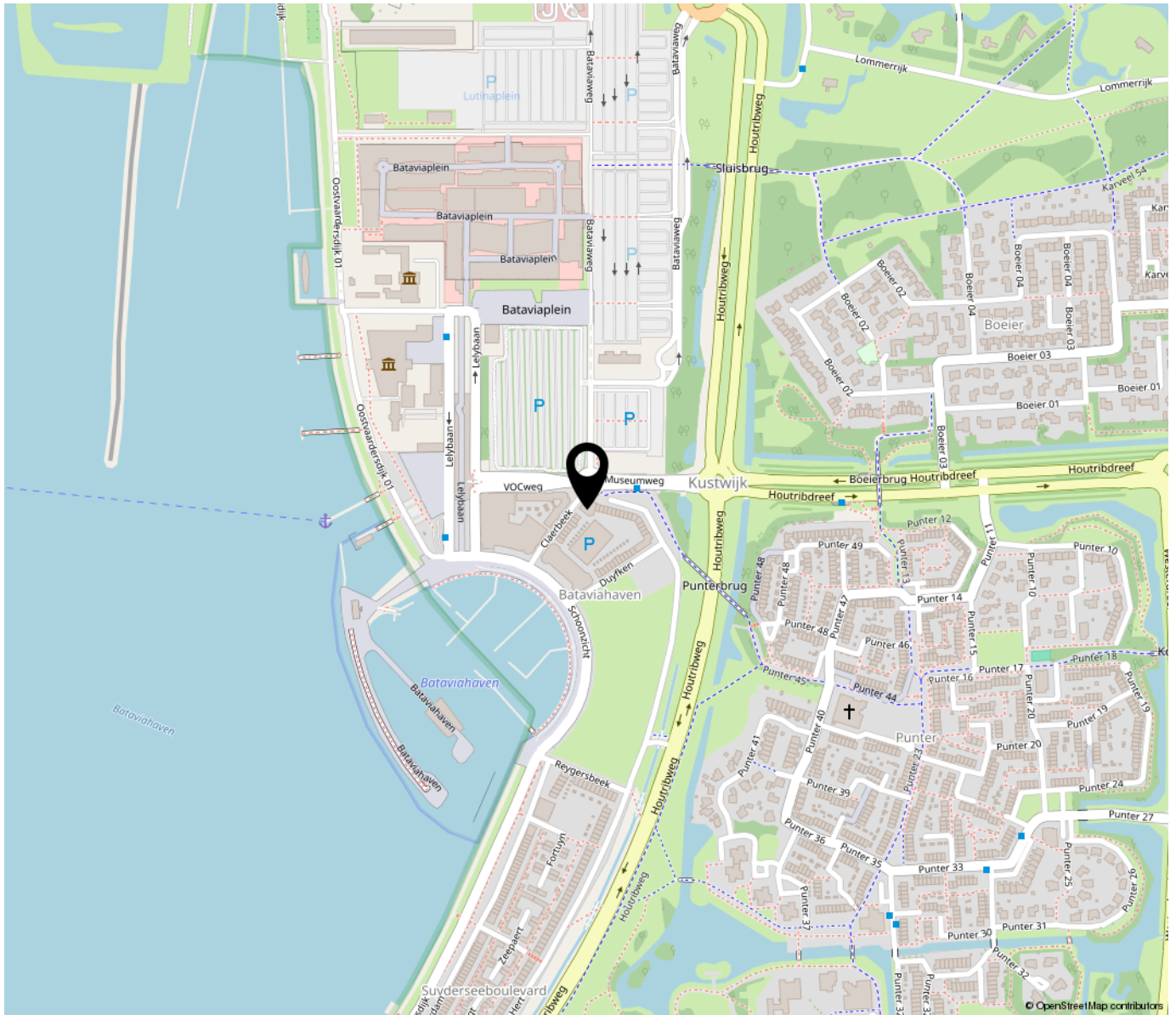
Uw referentie: ---



12345 25 Deze kaart is noordgericht Perceelnummer Huisnummer Vastgestelde kadastrale grens Voorlopige kadastrale grens Administratieve kadastrale grens Bebouwing	Schaal 1: 500 Kadastrale gemeente Lelystad Sectie M Perceel 10877	kadaster 
---	---	---

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 24 april 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

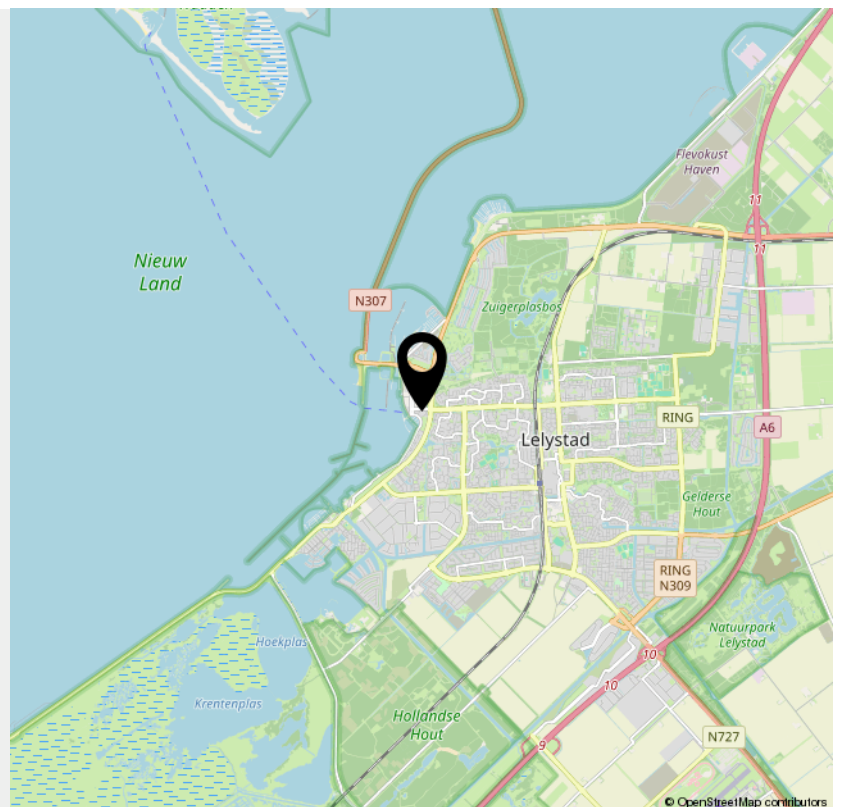
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.



“Woon jij binnenkort op deze locatie?”

Wonen op een toplectie, volledig naar eigen smaak af te werken én klaar voor de toekomst!

Gelegen op een fantastische locatie, om de hoek van de sfeervolle Bataviaville met diverse restaurants en op korte afstand van Batavia Stad, woont u hier met alle voorzieningen binnen handbereik.





Belangrijke zaken
op een rijtje

A series of horizontal dashed lines for writing notes.

INTERESSE

in deze woning?



Neem gerust contact met ons op!

We helpen je graag verder.

De Boer de actieve makelaar
Muntstraat 141
8232 WB
Lelystad

0320-281800
mail@deactievemakelaar.nl
www.deactievemakelaar.nl

db
de boer
de actieve makelaar

10 meest gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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 kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben 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. Doet u dit niet, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

6. 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. In dat geval kan de verkopende makelaar – in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

10 meest gestelde vragen

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. 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 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 niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende NVM-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 van de NVM 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 de verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

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

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

Vragen?

Neem vooral contact met ons op!

TEL. 0320-281800
mail@deactievemakelaar.nl
www.deactievemakelaar.nl



De Boer de actieve makelaar
Muntstraat 141
8232 WB Lelystad

TEL. 0320-281800
mail@deactievemakelaar.nl
www.deactievemakelaar.nl

Welkom bij úw Actieve Makelaar Makelaar regio Doornspijk, Elburg en Lelystad

De Boer's Kantoren B.V. met vestigingen in Doornspijk, Elburg en Lelystad is een veelzijdig, laagdrempelig kantoor, bemiddelt in **aan-, verkoop, verhuur en taxaties** van woonhuizen en bedrijfs- onroerend goed. Daarnaast verzorgen wij taxaties en helpen wij u op het gebied van **hypotheken** en de benodigde **verzekeringen** zoals inboedel-, aansprakelijkheid-, woonhuis- auto- en rechtsbijstandverzekeringen. Ook met betrekking tot **nieuwbouwprojecten** hebben wij ruime ervaring.

Wij voelen ons persoonlijk betrokken, denken met u mee en geven u een eerlijk advies wat het beste bij u en uw levenssituatie past. Recht door zee, nuchter en realistisch. Voor nu en in de toekomst. Bij een van de belangrijkste beslissingen in uw leven communiceren wij helder, maken zaken voor uw begrijpelijk en inzichtelijk, ontzorgen u en vinden het vooral belangrijk dat u tijdens het overwegen en nemen van deze grote beslissing een goed gevoel heeft.

De service van de Boer gaat ver. De Boer's Kantoren BV vaart al ruim 75 jaar een stabiele koers. De combinatie van jongere en oudere generatie makelaars- & hypotheekadviseurs, werkzaam bij De Boer, zorgt voor actuele kennis en jarenlange praktijkervaring. Dat maakt dat elke klant -van jong tot "oud"- zich thuis voelt.

'Thuis' begint bij De Boer's Kantoren B.V.