

TE KOOP



Steenbergen
Markt 4 a

Welkom bij Markt 4 a



Kenmerken van de woning

Vraagprijs	€ 349.500 k.k.	Type woning	appartement
Bouwjaar	1930	Energie label	A
Bruto inhoud	300 m ³	Verwarming	c.v.-ketel
Woonoppervlakte	93 m ²	Cv-ketel	Nefit ProLine 2019
Perceeloppervlakte	0 m ²	Aantal kamers	4
Oplevering	in overleg	Aantal slaapkamers	3

Omschrijving

In het hart van Steenbergen, direct aan de gezellige Markt, bieden wij deze VERRASSEND ruime en optimaal geïsoleerde bovenwoning te koop aan. De woning beschikt over drie slaapkamers, twee badkamers, energielabel A en 10 zonnepanelen. Een comfortabele plek met verrassend veel ruimte, midden in het centrum.

--- INDELING ---

BEGANE GROND

Entree/hal met meterkast en een eigen trapopgang naar eerste verdieping.

EERSTE VERDIEPING

Overloop met toegang tot de woonkamer met woonkeuken en een extra (slaap)kamer.

De woonkamer is gesitueerd aan de voorzijde en heeft een fraai erkerraam waardoor je extra kan genieten van de gezellige ligging aan de markt. Aan beide zijden van de doorgang naar de keuken twee vaste kasten aanwezig. Deze kasten maakten vroeger onderdeel uit van de en suite deuren en zorgen nu voor prettige extra bergruimte.

De keuken is recent geplaatst, heeft een rechte opstelling en is uitgevoerd in een warme taupe-kleur en voorzien van diverse inbouwapparatuur, waaronder een 4-pits inductiekookplaat met RVS afzuigkap, vaatwasser en koelkast. Onder de bovenkasten is praktische verlichting aangebracht. Vanuit de keuken bereik je via een klein trapje het dakterras.

De extra kamer op de eerste verdieping is een echte meerwaarde en is bij uitstek geschikt als praktijkruimte aan huis. Denk aan een schoonheidssalon, pedicurepraktijk, nagelstudio of coachingruimte. Door de praktische ligging op de woonverdieping en de directe toegang vanaf de overloop is de ruimte prettig in te richten met een behandelruimte en eventueel een klein ontvangstedeelte, zonder dat je direct in het woongedeelte hoeft te zijn.

Daarnaast is deze kamer ook ideaal voor wie een fijne, rustige plek zoekt om thuis te werken. Een comfortabele kantoorruimte waar je ongestoord kunt werken, studeren of creëren, met voldoende mogelijkheden voor een bureau, kastruimte en een nette werkopstelling. Zo combineer je wonen en werken op een logische en prettige manier.

TWEEDE VERDIEPING

Via een vaste trap is vanaf de overloop op de eerste verdieping toegang tot de ruime tweede verdieping. De overloop geeft toegang tot alle vertrekken. Er zijn twee grote slaapkamers. Eén gelegen aan de achterzijde, met eigen wastafel. De andere slaapkamer is een fractie groter en is gelegen aan de voorzijde. Ook zijn er twee badkamers. Moderne recent gerealiseerde moderne badkamer met een grote douche, een wastafelmeubel met een ronde spiegel voorzien van verlichting en een hangend toilet. Eén eenvoudige badkamer aan de achterzijde met een douche en wastafel; de badkamer heeft natuurlijke lichtinval vanwege een klein raam. Op de overloop zijn twee bergkasten aanwezig waarvan in één kast de opstelling van de CV-ketel (Nefit ProLine 2019) zich bevindt.

KOM VRIJBLIJVEND BEZICHTIGEN. JE ZULT VERRAST ZIJN VAN DE RUIMTE, DE ZEER PRAKTISCHE INDELING EN DE GEZELLIGE LIGGING.

KENMERKEN

- energielabel A
- 93m² woonoppervlakte

Vervolg omschrijving

- recent is het gehele appartement voorzien van kunststof kozijnen met HR++ glas
- VvE bijdrage per maand € 157,-
- voorzien van een recente geplaatste moderne keuken en badkamer
- de vloeren zijn grotendeels afgewerkt met een laminaatvloer
- gelegen in het gezellige centrum van Steenbergen met alle centrum voorzieningen op loopafstand
- in de koopovereenkomst zal een asbest- en ouderdomsclausule worden opgenomen
- niet-zelfbewoningsclausule is van toepassing

OPLEVERING

De oplevering is in overleg.

NIEUWSGIERIG GEWORDEN?

Dat begrijpen wij! Wij nodigen je van harte uit voor een persoonlijke bezichtiging! Mail ons voor een vrijblijvende afspraak.

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Alle verstrekte informatie moet beschouwd worden als een uitnodiging tot het doen van een bod of om in onderhandeling te treden. 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.

Wij behartigen de belangen van de verkopende partij. Neem uw eigen NVM-aankoopmakelaar mee.

Er wordt gebruik gemaakt van een NVM model koopovereenkomst, waarbij in het kader van zekerheidstelling er standaard een bankgarantie/waarborgsom van 10% wordt opgenomen.

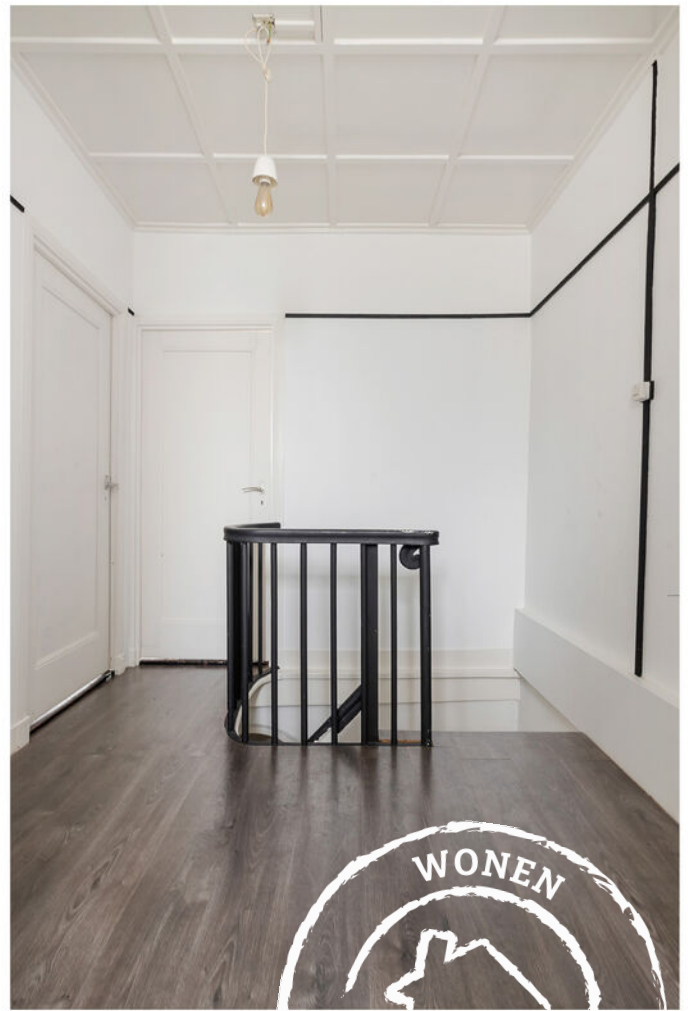




















Markt 4 a, Steenbergen



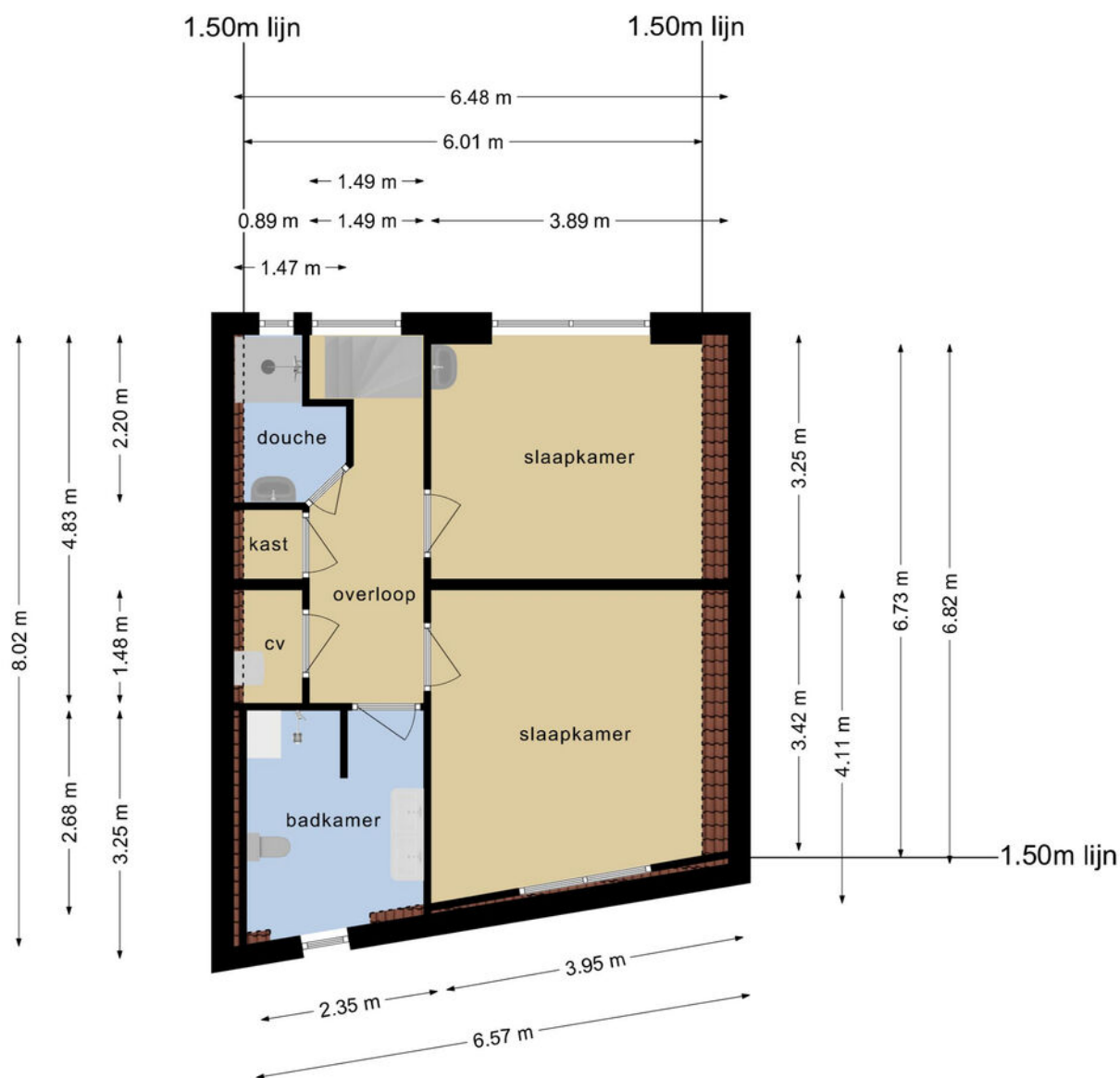
Markt 4 a, Steenbergen

Plattegrond 1e verdieping



Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond 2e verdieping



Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

10 meest gestelde vragen

Vanaf het moment dat uw interesse wordt gewekt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuw huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar doet dat wel, daarom kunnen wij u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden wij de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar het huis van uw dromen.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopend 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 tegelijkertijd worden onderhandeld. Een makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende 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 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 verkopend makelaar de afspraken 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 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 nog 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 tijdens de onderhandeling het verkoopsysteem 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 verkopend makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

10 meest gestelde vragen

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

De verkoper bepaalt in overleg met zijn 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 een week bedenktijd. Bij het aankopen van nieuwbouw is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip "optie" wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Het heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopend makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens een onderhandelingsprocedure. 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 partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen: de verkoper en de verkopend makelaar beslissen samen 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 verkopend makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Heeft u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstellingen 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 verkopend makelaar is immers de belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankoop makelaar komt wel voor rekening van de koper.

Tot ziens...

Overweeg je je huis te verkopen,
heb je een taxatierapport nodig of
wil je geholpen worden bij je zoektocht
naar een nieuwe woning? Wij zijn
je graag van dienst!

bij Kolf.

verkopen
met Adrienne!

