Mecklenburglaan 44
Goes

Vraagprijs € 335.000 k.k.

kuubmakelaars

NVM funda powered by nvm

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
Goes (BOG) 0118-440227
Zierikzee 0111-416888

Leuk dat je deze woning bekijkt!

Aan een rustige straat in Goes-Oost vind je deze verrassend ruime eindwoning met maar liefst 6 slaapkamers! Deze woning aan de Mecklenburglaan 44 in Goes biedt volop privacy, een woonoppervlakte van ca. 118 m en staat op een perceel van 167 m . Het huis beschikt over een sfeervolle inrichting, een royale woonkamer met open keuken en opvallend veel praktische opbergruimte. Met de 7 zonnepanelen die in 2024 zijn geïnstalleerd, ben je alvast uitstekend voorbereid op een duurzame en energiebewuste toekomst!
Diverse voorzieningen zoals scholen, supermarkten, het NS-station en het gezellige centrum van Goes liggen allemaal op korte fietsafstand.

Bouwjaar
1968

Wonen
118 m²

Perceel
167 m²

Kamers
7

Kortom,

Een heerlijk ruime en verrassende gezinswoning in een rustig deel van Goes-Oost! Ben je nieuwsgierig geworden en wil je de sfeer zelf komen proeven? Neem dan gerust contact met ons op voor een bezichtiging..

Indeling

Je komt binnen in de entree met een vernieuwde meterkast (8 groepen, kookgroep en pv-groep voor zonnepanelen) en een modern, hip toilet. Vanuit de hal stap je de sfeervolle woonkamer binnen, die is voorzien van een fraaie massief houten vloer die met vele kleuren en interieurstomen te combineren is. Onder de trap is slim gebruikgemaakt van de ruimte door het creëren van extra bergruimte.De zithoek aan de voorzijde biedt een vrij en groen uitzicht over de besloten voortuin en de openbare parkeergelegenheid. Dankzij de praktische vormgeving is de kamer gemakkelijk in te delen. Aan de achterzijde bevindt zich de royale eethoek. Deze ruimte is zo royaal dat er gemakkelijk een grote eettafel geplaatst kan worden. Via de openslaande tuindeuren betrek je buiten heerlijk bij binnen. De eethoek loopt vloeiend over in de open keuken. Deze is uitgerust met veel opbergruimte en inbouwapparatuur, waaronder een inductiekookplaat, oven, magnetron en vaatwasser. De grote raampartijen zorgen voor een fijne lichtinval en zijn uitgerust met rolluiken.

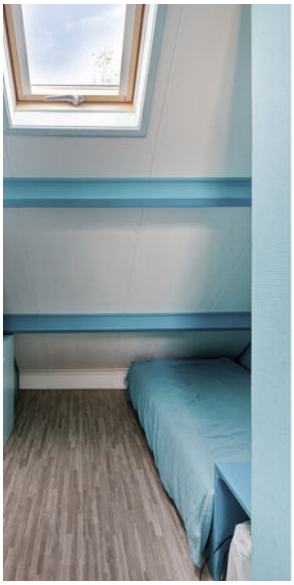
De overloop geeft toegang tot drie slaapkamers en de badkamer. De master-bedroom ligt aan de voorzijde (372 x 376 cm) en biedt voldoende ruimte voor een tweepersoonsbed en een grote linnenkast. Deze kamer is voorzien van kunststof kozijnen en een wastafelaansluiting. Daarnaast ligt een tweede, eveneens ruime slaapkamer (288 x 400 cm) die flexibel in te richten is. Ook hier zijn kunststof kozijnen geplaatst (let op: in één van de ramen is sprake van condensvorming; dit glas dient vervangen te worden). Aan de achterzijde bevindt zich de derde slaapkamer, die momenteel perfect fungeert als thuiskantoor en is voorzien van een praktische inbouwkast. De badkamer is ruim opgezet (226 x 270) en heeft een sfeervolle, landelijke uitstraling. Je vindt hier een royale inloopdouche, een wastafel en een tweede toilet. Gezien de afmetingen is het hier eenvoudig mogelijk om om een dubbel wastafelmeubel te plaatsen

Indeling

Via een vaste trap bereik je de tweede verdieping, die verrassend efficiënt is ingedeeld en optimaal is benut voor opbergruimte. Hier bevindt zich de wasruimte met de cv-opstelling (Remeha Avanta, 2011) en plek voor wasmanden en voorraad. Door de slimme en creatieve indeling is de verdieping uitgerust met maar liefst 3 slaapkamers. Aan de voorzijde is een knusse, complete slaapkamer gerealiseerd met een creatieve indeling voor een vast eenpersoonsbed, kasten en een compact bureau: ideaal als kinderkamer, game-room of logeerkamer. Aan de achterzijde liggen nog eens twee volwaardige slaapkamers, beide voorzien van een dakraam. De rechterkamer beschikt over bergruimte onder het knieschot waarin een uitklapbaar bureau is geïntegreerd. De aangrenzende kamer heeft een inbouwkast en eveneens bergruimte achter de knieschotten. Beide kamers bieden genoeg ruimte voor een bed, kast en bureau.

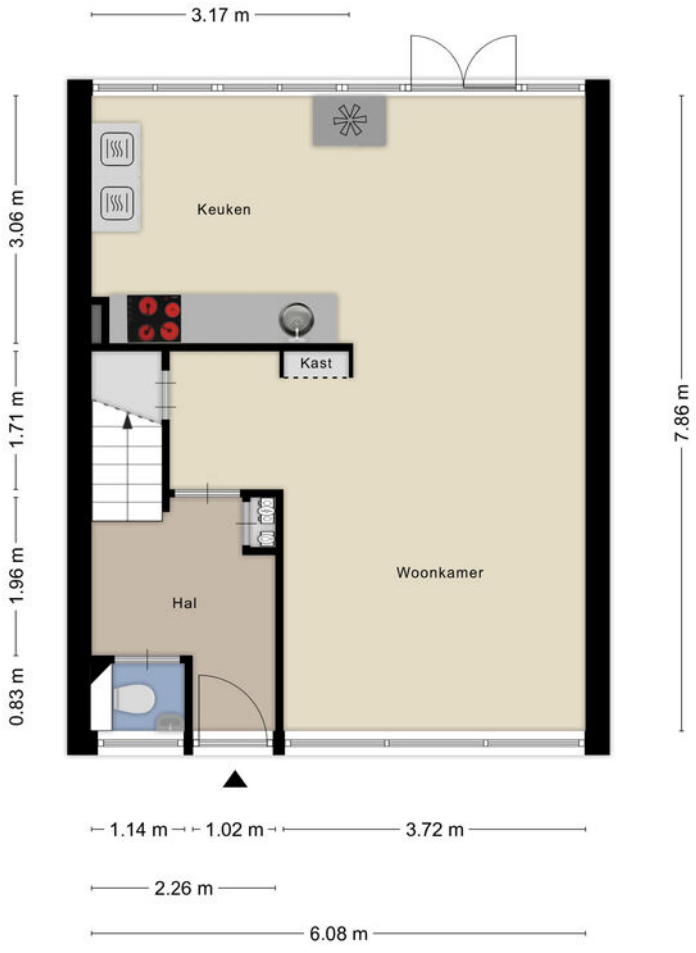
De achtertuin is maar liefst 12 meter diep, waardoor er gedurende de dag altijd een plekje in de zon én in de schaduw te vinden is. Dankzij de ligging en de nette omheining geniet je hier van veel privacy. De tuin leent zich perfect voor meerdere gezellige zithoeken en bijvoorbeeld een speeltoestel. Achterin de tuin staat een vrijstaande stenen berging voor fietsen en tuingereedschap. Daarnaast een houten berging waar je tuinkussen of buiten meubeltjes kwijt kunt. De tuin is bovendien handig bereikbaar via een vrije achterom.

Vraagprijs	€ 335.000 k.k.
Soort	eengezinswoning
Aantal kamers	7
Inhoud	419 m³
Perceeloppervlakte	167 m²
Woonoppervlakte	118 m²
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1968
Ligging	aan rustige weg, in woonwijk, beschutte ligging
Tuin	achtertuin, voortuin
Garage	geen garage
Verwarming	c.v.-ketel
CV-ketel	Remeha 2012
Isolatie	dakisolatie, muurisolatie, dubbel glas
Energielabel	C



Plattegronden

Begane grond



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

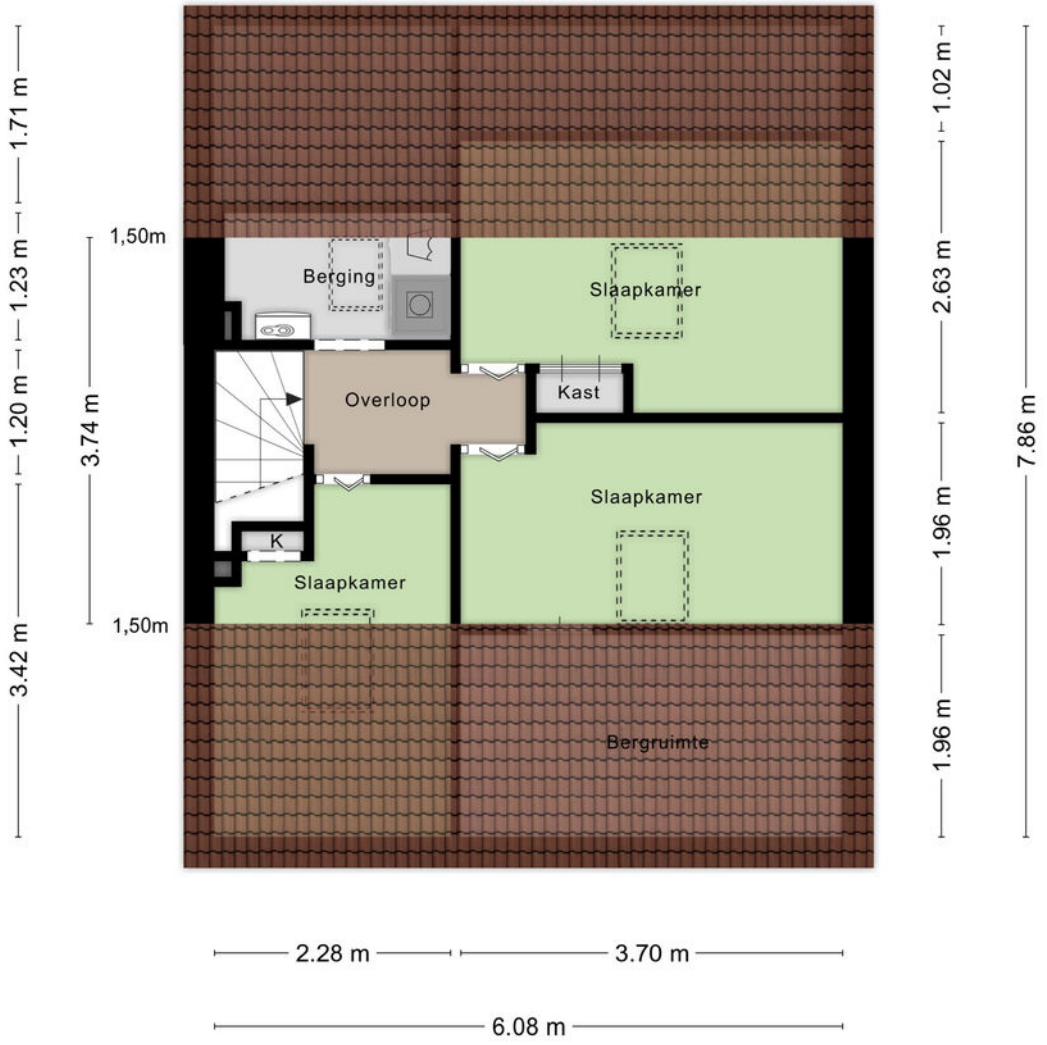
Plattegronden

Eerste etage

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

Plattegronden

Zolder



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

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Mecklen44

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Woning - Interieur			
Verlichting, te weten			
- inbouwspots/dimmers	■		
- losse (hang)lampen		■	
(Losse)kasten, legplanken, te weten			
- losse kasten		■	
Raamdecoratie/zonwering binnen, te weten			
- gordijnrails	■		
- vitrages	■		
- rolgordijnen	■		
- jaloezieën	■		
- in 2 van de 4 dakramen zit verduisterende zonwering	■		
Vloerdecoratie, te weten			
- vloerbedekking	■		
- houten vloer(delen)	■		
- laminaat	■		
- plavuizen	■		
Overig, te weten			
- spiegelwanden	■		
Woning - Keuken			
Keukenblok (met bovenkasten)	■		
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten			
- kookplaat	■		
- afzuigkap	■		
- oven	■		

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
– combi-oven/combimagnetron	■		
– koel-vriescombinatie		■	
– vaatwasser	■		
Woning - Sanitair/sauna			
Toilet met de volgende toebehoren			
– toilet	■		
– toiletborstel(houder)		■	
– fontein	■		
Badkamer met de volgende toebehoren			
– douche (cabine/scherm)	■		
– wastafel	■		
– wastafelmeubel	■		
– toilet	■		
– toiletrolhouder	■		
Woning - Exterieur/installaties/veiligheid/ energiebesparing			
(Voordeur)bel		■	
Rookmelders	■		
(Klok)thermostaat	■		
Rolluiken	■		
Telefoonaansluiting/internetaansluiting	■		
Zonnepanelen	■		
kattenluik	■		
Warmwatervoorziening, te weten			
– CV-installatie	■		
Tuin - Inrichting			
Tuinaanleg/bestrating	■		

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Beplanting	■		
alle losse potten en onderdelen gaan mee, de regenton blijft zitten. Het 'trappetje'aan de schutting gaat mee.		■	
Tuin - Verlichting/installaties			
Buitenverlichting	■		
Tijd- of schemerschakelaar/bewegingsmelder		■	
de armaturen buiten blijven hangen, de wizlampen neem ik mee		■	
Tuin - Bebouwing			
Tuinhuis/buitenberging	■		
de kast uit de schuur gaat mee, boorden blijven zitten		■	

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 onderhande-ling 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, indi-en 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 tegen-bod 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 da-tum 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 inschrijv-ingsprocedure. Alle bieders 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 afreke-nen 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 Middelburg
Korte Geere 1
4331 LE Middelburg
0118-234455
middelburg@kuubmakelaars.nl

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

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

Vestiging Goes (BOG)
Beukenstraat 6
4462 TT Goes
0118- 440227
bog@kuubmakelaars.nl

Kuub Hypotheken
085-0430080
info@kuubhypotheken.nl

U volgt ons op