

JAN LIGTHARTSTRAAT 24 BRED A



JAN LIGTHARTSTRAAT 24

BREDA

Instapklare, luxe en zeer royale (129m2) tussenwoning met o.a. 4 slaapkamers, royale zolder, luxe keuken en badkamer, zonnige achtertuin en een berging.

De woning is optimaal geïsoleerd, beschikt over energielabel A++ , is voorzien van zonnepanelen, geheel voorzien van vloerverwarming (en koeling) en een warmtepomp

LIGGING

De woning is gelegen in de fraaie nieuwbouwontwikkeling "Nieuw Mertersem", gesitueerd tussen Princenhage en het centrum van Breda, op minder dan 10 fietsminuten van de Grote Markt. Deze wijk is ruim en kindvriendelijk opgezet en ligt nabij alle benodigde voorzieningen, met twee supermarkten, een bakker en een aantal winkels op loopafstand.

ARCHITECTUUR

Het ontwerp van deze woningen is afgeleid van de karakteristieke stijl van de in de jaren '50 van de vorige eeuw door Frits Peutz ontworpen bebouwing. Daarmee doet de woning recht aan de cultuurhistorische waarden van de omgeving. De woning is voorzien van een vast bankje voor het keukenraam, waar je lekker kunt genieten van een kopje koffie.

KENMERKEN

Vraagprijs : € 674.000,- k.k.
Aanvaarding : In overleg

Bouw

Soort woning : eengezinswoning
Type woning : tussenwoning
Soort bouw : bestaande bouw
Bouwjaar : ca. 2021

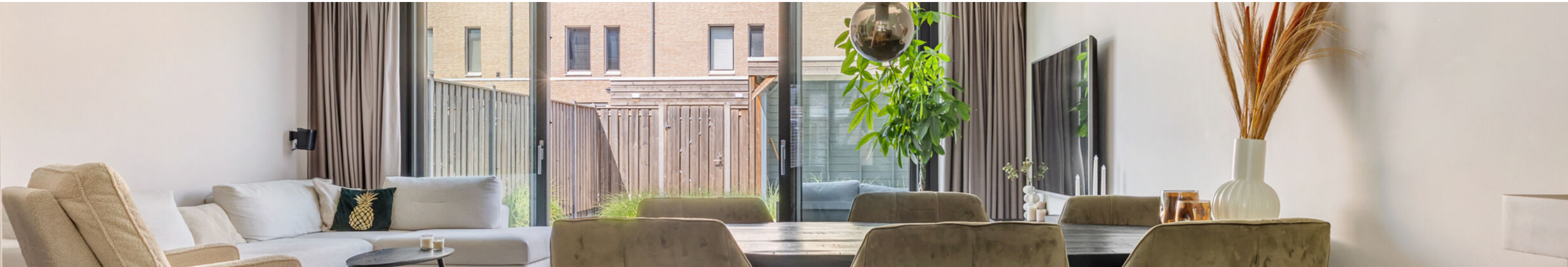
Energie

Energielabel : A+++
Isolatie : volledig geïsoleerd
Verwarming : bodemwarmtepomp
Warm water : bodemwarmtepomp

Gebruiksoppervlakten (conform NEN 2580)

Woonoppervlakte : ca. 129 m²
Overige inpandige ruimte : ca. 14 m²
Externe bergruimte : ca. -
Gebouwgebonden buitenruimte : ca. -
Inhoud : ca. 507 m³

Kadastrale gemeente : Princenhage
Sectie : I
Nummer : 6480
Groot : 126 m²



BEGANE GROND

ENTREE/HAL

Ruime hal/entree met trapopgang naar de eerste verdieping en toegang tot het toilet en de woonkamer.

TOILET

Luxe toilet met wandcloset en hoekfonteintje

WOONKAMER

Ruime, tuingerichte woonkamer met fraaie visgraad pvc-vloer, inbouwplafondspots en schuifpui naar de achtertuin. De woonkamer staat in open verbinding met de keuken.

KEUKEN

De keuken is modern en luxe uitgevoerd en voorzien van een 4-pits inductiekookplaat met geïntegreerde afzuiging, inbouwkoffiemachine, combi-oven/magnetron, warmhoudlade, vriezer, vaatwasser en een kokendwaterkraan met bruisfunctie.

**"Luxe moderne
keuken"**











EERSTE VERDIEPING

EERSTE VERDIEPING

Overloop met toegang naar tweede verdieping, slaapkamer, badkamer en tweede toilet.

SLAAPKAMER I

Ruime hoofdslaapkamer met sfeervol Frans balkon met dubbele openslaande deuren.

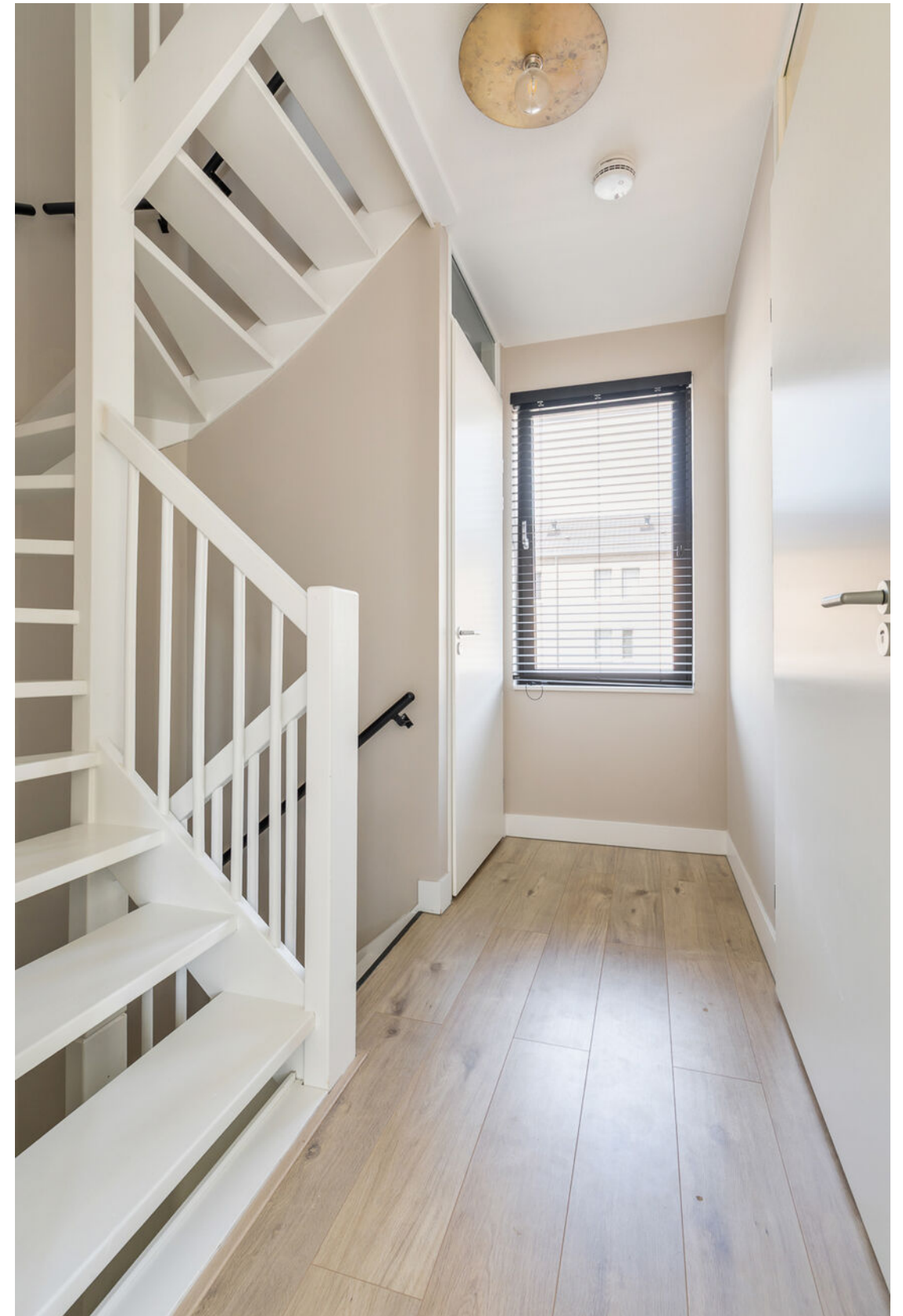
BADKAMER

De badkamer is luxe uitgevoerd en is onder andere voorzien van een whirlpool met geïntegreerde speakers, een inloofdouche met draingoot, een praktische inbouwnis, een regendouche en een handdouche.

Daarnaast is er een badkamermeubel met dubbele wastafel en verwarmde spiegels met geïntegreerde verlichting.

TOILET II

Separate toiletruimte met zwevend wandcloset en hoekfonteinje.





TWEEDE VERDIEPING

TWEEDE VERDIEPING

Overloop met luik voorzien van vlizotrap naar de ruime bergzolder, toegang tot wasruimte en drie slaapkamers.

SLAAPKAMER II

Aan de voorzijde gelegen slaapkamer.

SLAAPKAMER III

Tevens aan de voorzijde gelegen slaapkamer. Momenteel in gebruik als werkkamer.

SLAAPKAMER IV

Aan de achterzijde gelegen slaapkamer.

WASRUIMTE

Wasruimte, met wasmachineaansluiting, plek voor de droger en extra bergruimte.

BERGZOLDER

Ruime bergzolder, bereikbaar via een vlizotrap. De bergvliering heeft een (sta)hoogte in de nok en biedt volop bergruimte. Tevens bevinden zich hier de opstelplaats van de mechanische ventilatie-unit (WTW) en de omvormer ten behoeve van de zonnepanelen.

**"4 ruime
slaapkamers"**





TUIN

Onderhoudsvriendelijke achtertuin, gelegen op het zonnige & gewilde westen, waardoor je optimaal kunt genieten van de middag- en avondzon. De tuin is smaakvol aangelegd en beschikt over een ruim terras, ideaal voor een gezellige lounge- of eethoek. Het kunstgras zorgt het hele jaar door voor een verzorgde uitstraling. Daarnaast is de tuin voorzien van een praktisch watertappunt en diverse beplantingen die zorgen voor een sfeervolle en groene uitstraling. Achter in de tuin bevindt zich een fraaie veranda met heather. Dankzij de achterom is de tuin bovendien gemakkelijk bereikbaar.



WAT U VERDER NOG MOET WETEN

WAT U VERDER NOG MOET WETEN

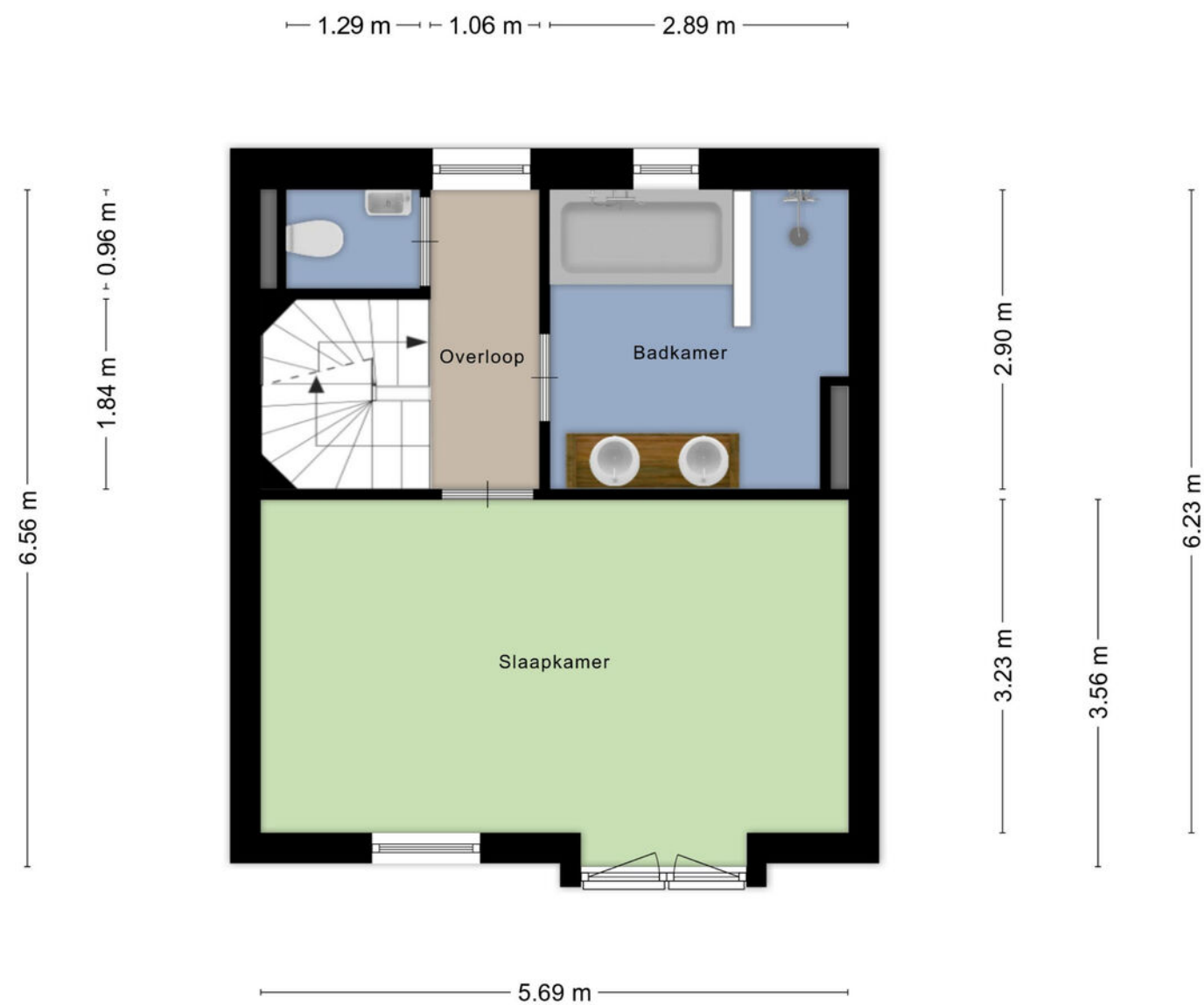
- De woning is voorzien van een warmtepomp met warmteterugwinning, huur ca. €105,- per maand;
- Er zijn 10 zonnepanelen (in eigendom) geplaatst in 2021;
- Alle verdiepingen zijn voorzien van vloerverwarming en vloerkoeling;
- De woning is geheel voorzien van kunststof kozijnen met HR++ beglazing;
- De vertrekken op de eerste en tweede verdieping zijn voorzien van een laminaatvloer en glad afgewerkte wanden. Met uitzondering van het sanitair;
- Er is ruim voldoende (gratis) parkeergelegenheid in de straat en in de nabije omgeving.



PLATTEGRONDEN

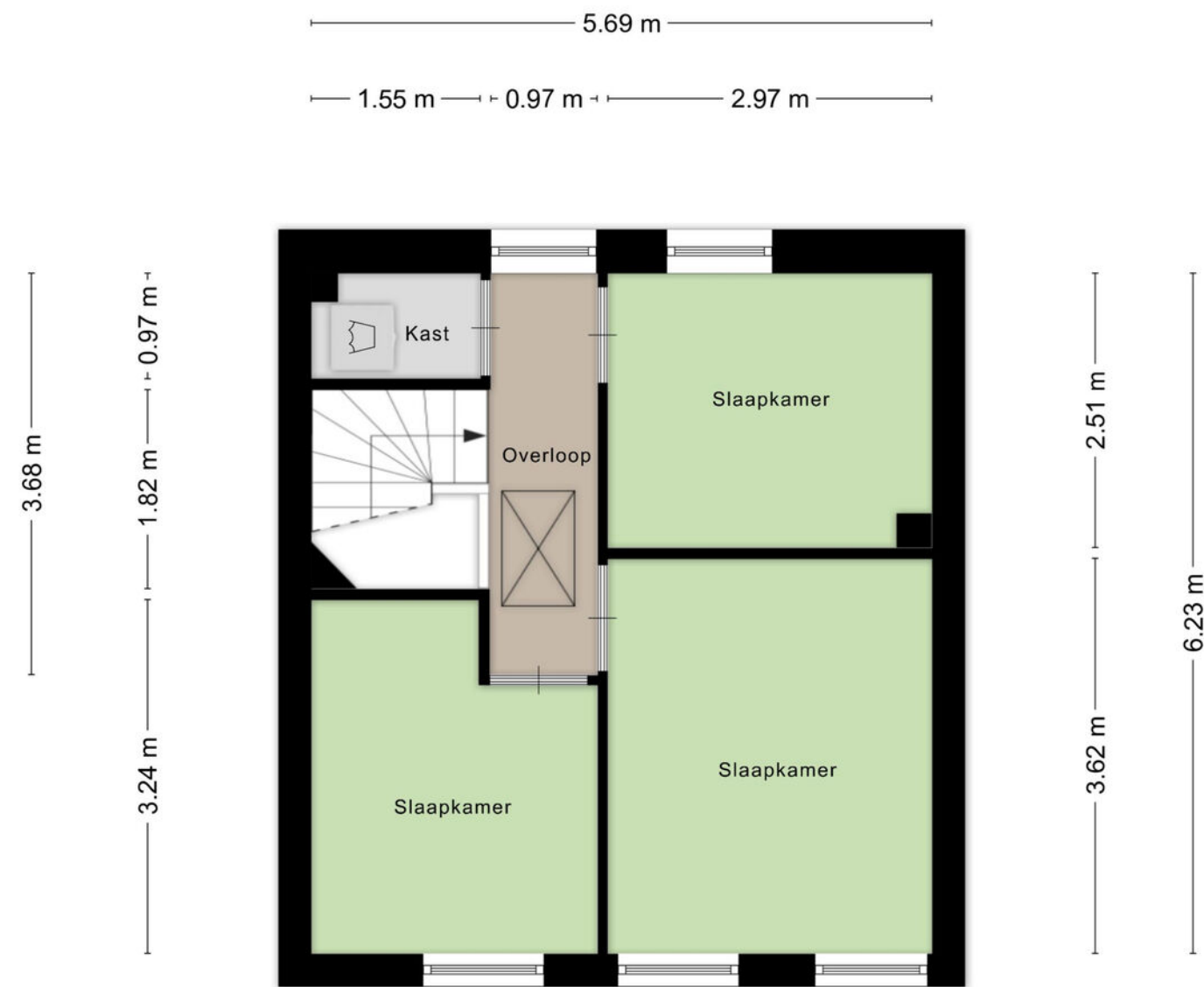


PLATTEGRONDEN



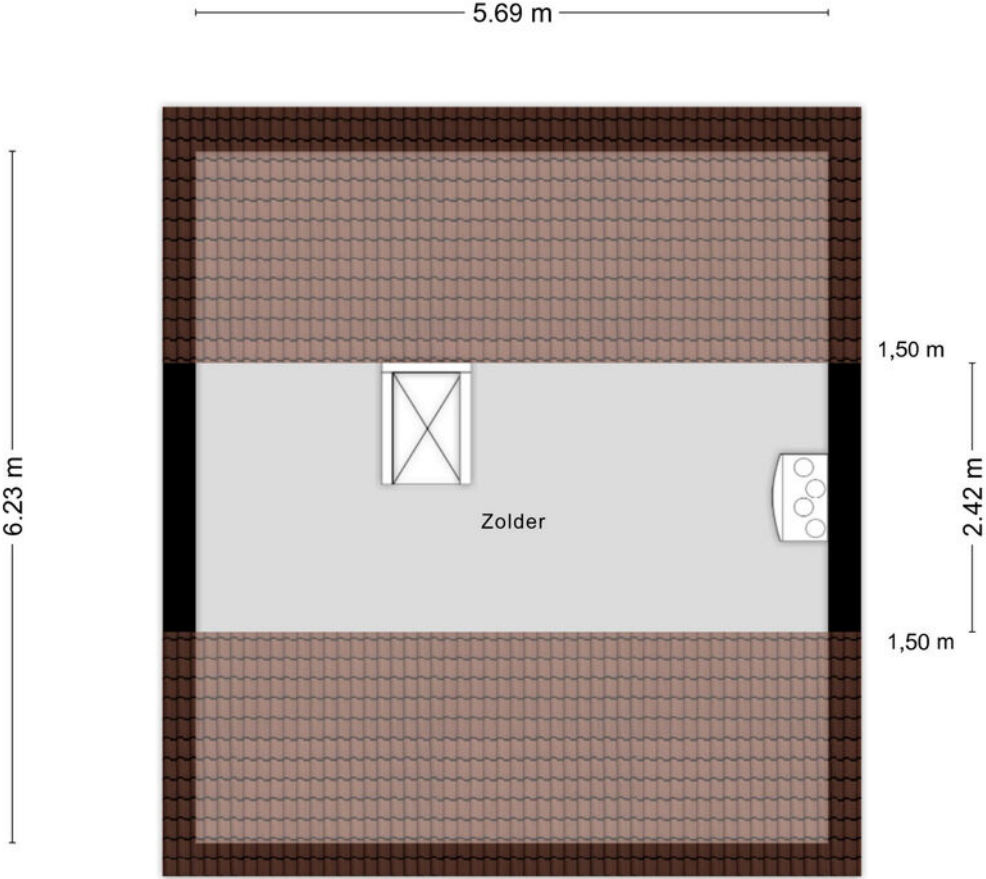
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGRONDEN



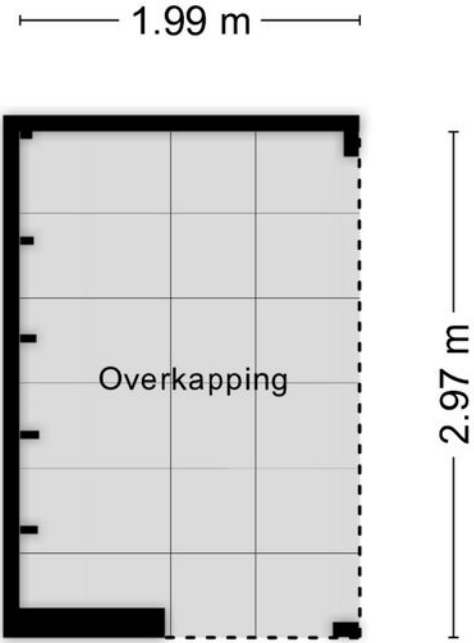
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGRONDEN



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

PLATTEGRONDEN

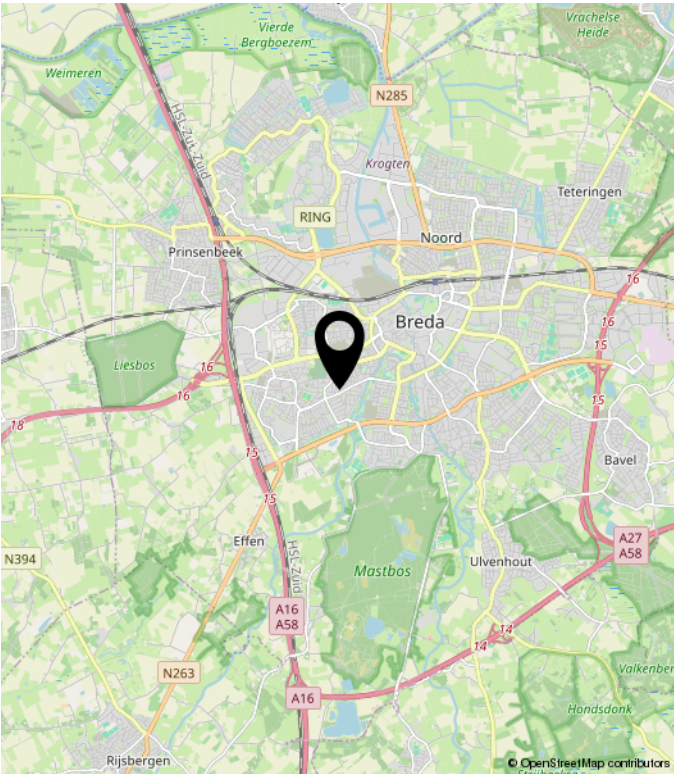
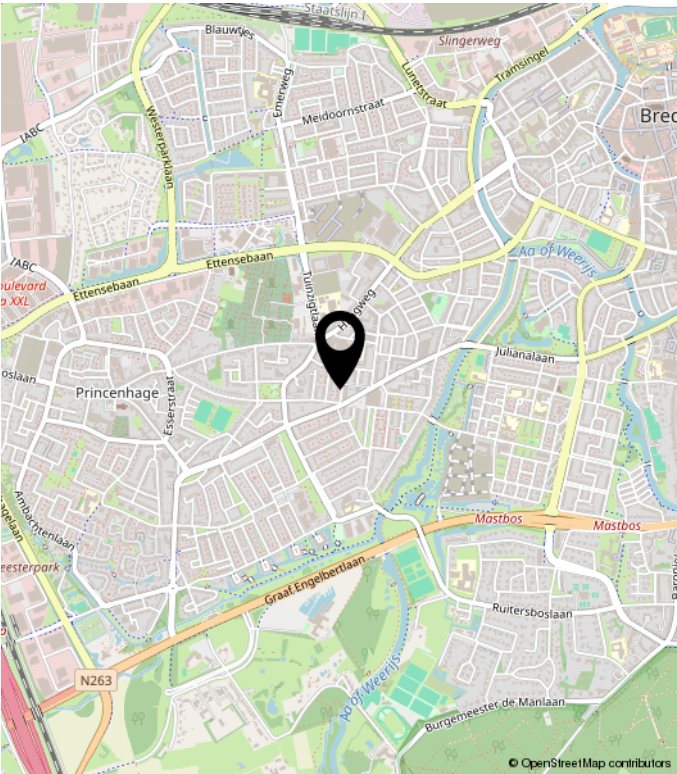
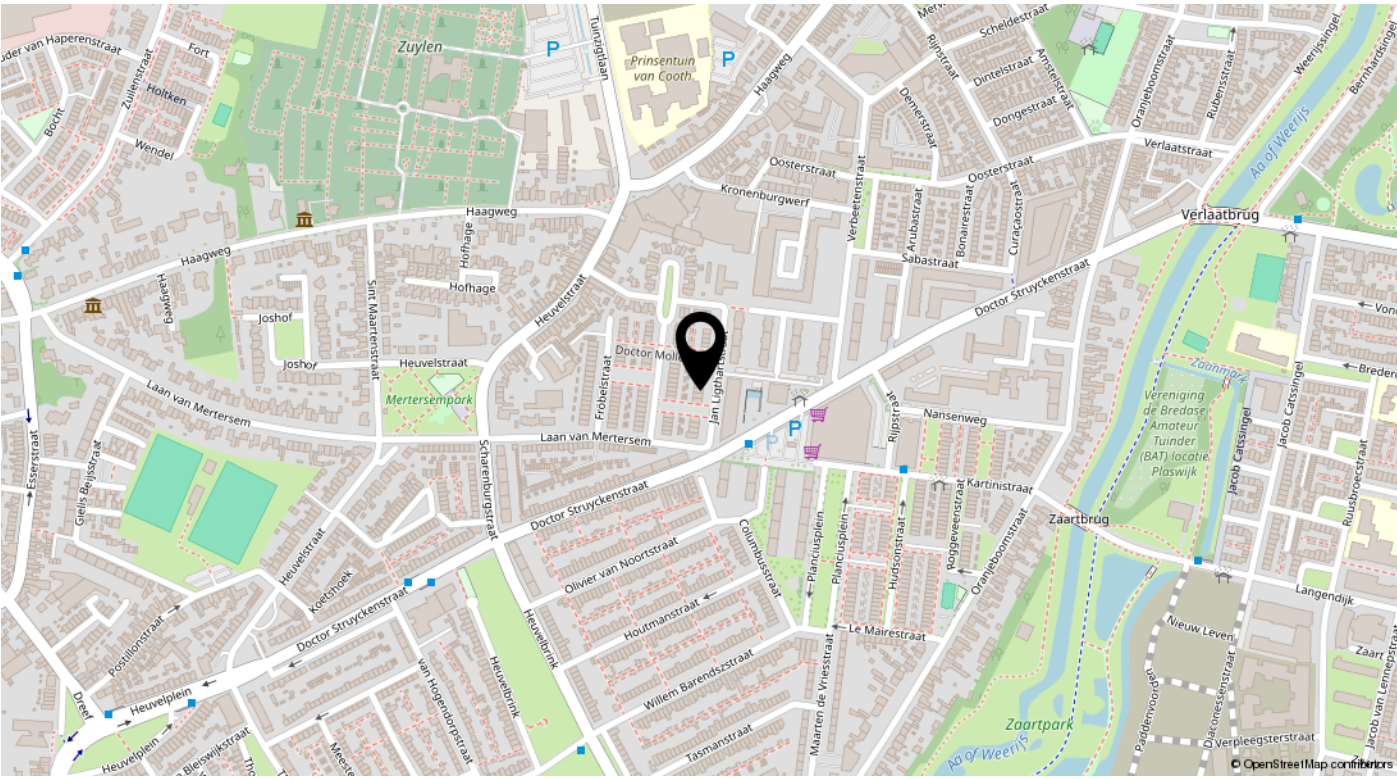


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

KADASTRALE KAART



LOCATIE



WELKOM BIJ STORIMANS EN PARTNERS

Storimans en Partners woningmakelaardij bestaat meer dan 35 jaar. Dan heb je het niet meer over een nieuwkomer. Toch mag u ons kantoor in alle opzichten jong en dynamisch noemen. Dat heeft niet alleen met de gemiddelde leeftijd te maken, maar vooral met de instelling en de aanpak van de medewerkers. De aanduiding “gedreven” komt nog het meest in de richting. Anders gezegd: ook “buiten kantooruren” gaan we voor u aan de slag. Houdt u het er maar op dat we niet graag stilzitten.

Diezelfde gedrevenheid, het vertrouwen van relaties en opdrachtgevers, maar ook de aanpak van de professionals waarmee wij werken, hebben ertoe bijgedragen dat het kantoor een forse groei kon doormaken. Een kantoor dat met de tijd meegaat. Vandaar dat we ons, als één van de “oudere”, zo u wilt “ervarener” (NVM-)makelaars in de regio Breda mogen verheugen in het vertrouwen van oudere én jongere particulieren, van notarissen, accountants, woningcoöperaties

en financiële instellingen, zoals banken en pensioenfondsen. Tja, als we het kantoor dan toch moeten kwalificeren: gedegen, efficiënt, doortastend, klantvriendelijk. En duidelijk. Uiteraard zijn wij gelukkig met een trouwe en brede schare opdrachtgevers, een aardige naamsbekendheid, een goede marktpositie, maar dat is voor ons geen enkele reden om het wat kalmer aan te doen. Vandaar ook dat we onze reputatie van ‘slagvaardige makelaars’ elke dag, of beter nog, elk uur van de dag weer proberen te bewijzen.

Door de betrokkenheid en inzet van alle medewerkers, een zeer uitgebreid netwerk én zorgvuldig gekozen samenwerkingspartners kunt u met recht spreken van een all-round makelaarskantoor.

Voor bemiddeling bij aan- of verkoop, aan- of verhuur, waarderingen of advies kunt u bij ons terecht. Of om gewoon eens te “klankborden”.

DE MEEST GESTELDE VRAGEN

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat u dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat u tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar u tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor u op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

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

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?
Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heeft u als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen uw bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerdere bod.

5. Mag een NVM-makelaar 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?

Het begrip ‘optie’ wordt op twee manieren gebruikt:

- a) 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.
- b) 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 kunt u 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 u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u 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:

1. Financieringsvoorboud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koop overeenkomst 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 11). Binnen deze tijd kunt u 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 u als koper zonder opgaaf 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. Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM en de Algemene Voorwaarden NVM voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via www.nvm.nl/voorwaarden, op te vragen via cv@nvm.nl of verkrijgbaar via uw NVM-makelaar. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

12. 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.

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

14. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kunt u denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkomt u dat u achteraf voor verrassingen komt te staan.

15. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten: a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en

meterkast.

b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.

c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.

d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m2 worden genegeerd. Op www.nvm.nl vindt u meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

16. Heeft mijn woning een energielabel nodig?

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal €405,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op de website van de rijksoverheid www.rijksoverheid.nl

17. Heeft de NVM een modelkoopovereenkomst voor mij beschikbaar?

De NVM heeft een modelkoopovereenkomst, maar stelt deze alleen beschikbaar aan haar leden.

Meer informatie? Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil u meer weten? Ga dan naar www.nvm.nl of loop binnen bij een NVM-makelaar bij u in de buurt. Hij helpt u graag.



Ginnekenweg 161
4818 JD Breda
T 076 522 60 90
info@storimansenpartners.nl
www.storimansenpartners.nl