Pykeswegje 61
Goes

Vraagprijs € 450.000 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!

Instapklaar wonen met comfort, lage energielasten en een fijne ligging in Goes? Dat kan!

Pykeswegje 61 is een moderne woning uit 2012 met een spiksplinternieuwe bodemwarmtepomp, vloerverwarming, 14 zonnepanelen en HR++ beglazing. Gelegen in één van de populairste wijken van Goes (Aria). Een huis dat praktisch is ingedeeld, netjes is onderhouden, heeft een eigen oprit en klaar is voor de volgende bewoners. Let op: Aanvaarding in overleg circa voorjaar 2027

Bouwjaar
2012

Wonen
101 m²

Perceel
181 m²

Kamers
5

Thuiskomen,

Rondom de woning is het prettig thuiskomen.





Indeling

Je komt binnen in de hal met toegang tot het toilet en de meterkast, waar tevens de waterontharder zit. Vanuit hier loop je door naar de lichte woonkamer met een prettige verbinding met de keuken. De keuken is voorzien van inbouwapparatuur: Vaatwasser, koelkast, vriezer, inductiekookplaat, oven/ magnetron, conventionele oven, afzuigkap en koffiemachine, waarbij de laatste twee recent zijn vernieuwd. In de woonkamer is tevens de trapopgang naar de eerste verdieping, onder de trap is een handige trapkast te vinden voor extra bergruimte.

Op de eerste verdieping vind je drie slaapkamers en de ruime badkamer. Deze is voorzien van een dubbele wastafel, inloopdouche, en een ligbad. Op de tweede verdieping is een open ruimte met de opstelling voor het witgoed en ruimte voor een logeerbed. Dankzij de praktische indeling is dit een woning die zowel voor een stel als voor een gezin heel goed werkt.



Rondom de woning is het prettig thuiskomen. Daarnaast is er sprake van een gezamenlijk (parkeer)plein, waarbij je 1/10 eigendom hebt. Handig en gezellig als gezamenlijke buitenruimte en praktisch voor het dagelijkse gebruik.

De tuin is fraai aangelegd en onderhoudsarm. Achter in de tuin staat een zeer fraaie berging van betonelementen inclusief zolder/vliering met overkapping van in totaal 23 m2; ideaal voor fietsen, gereedschap en extra opslag. Nog leuker: om lange avonden buiten te zitten. Vanzelfsprekend is er een vrije achterom.















Vraagprijs	€ 450.000 k.k.
Soort	eengezinswoning
Aantal kamers	5
Inhoud	357 m³
Perceeloppervlakte	181 m²
Woonoppervlakte	101 m²
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	2012
Ligging	in woonwijk
Tuin	achtertuin
Garage	geen garage
Verwarming	vloerverwarming geheel, warmtepomp, aardwarmte
CV-ketel	-
Isolatie	volledig geisoleerd
Energielabel	A+++

Plattegronden

Begane grond



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl

Plattegronden

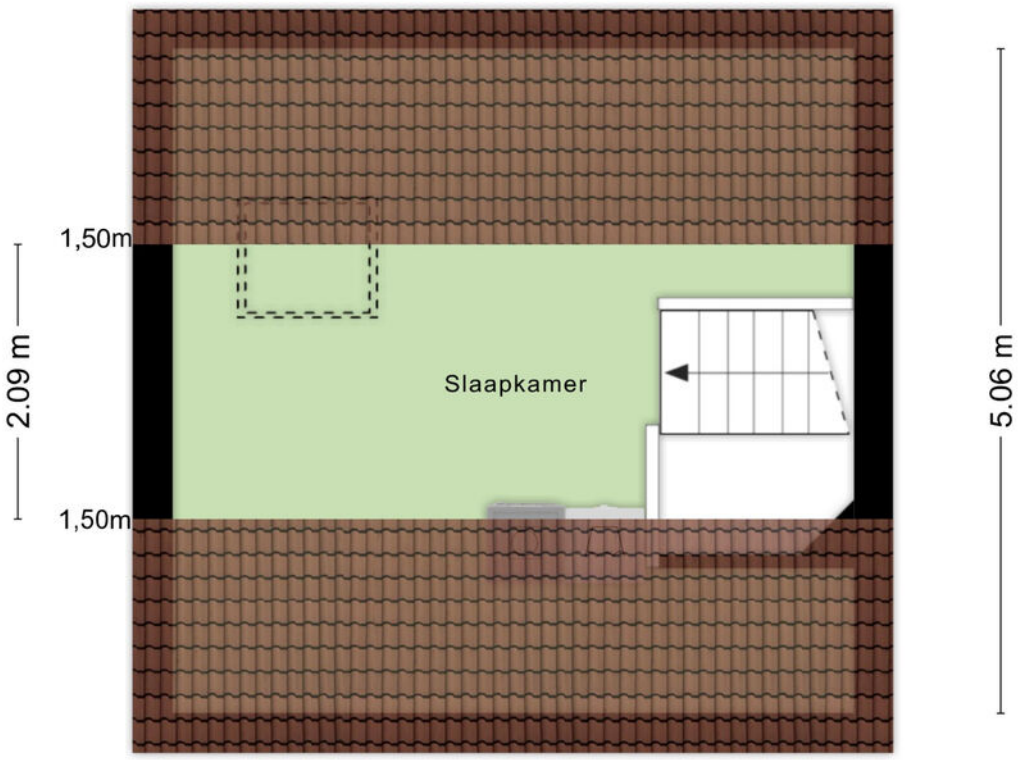
Eerste etage



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl

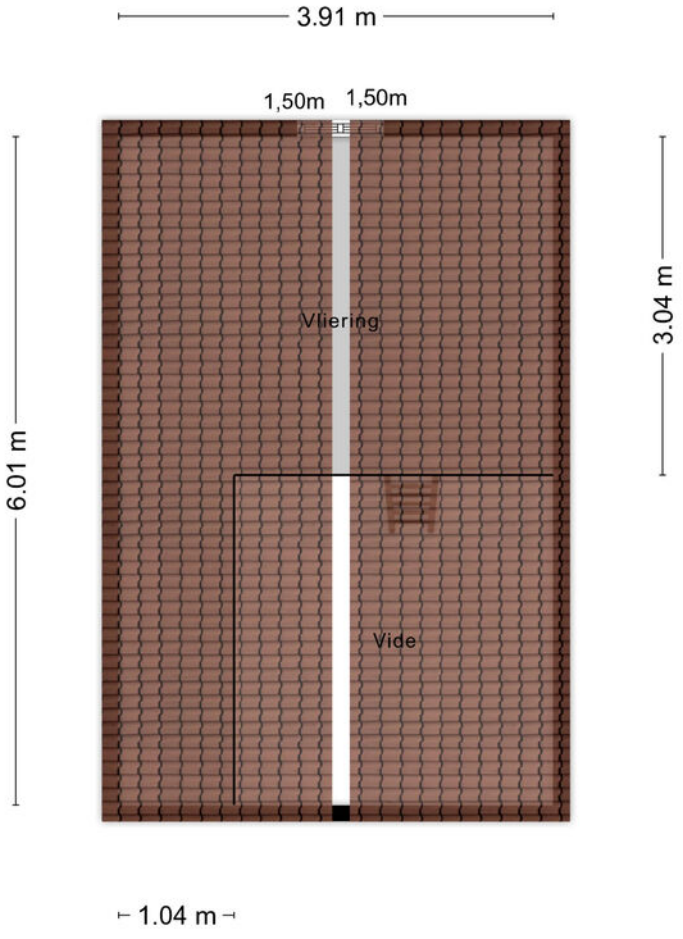
Plattegronden



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



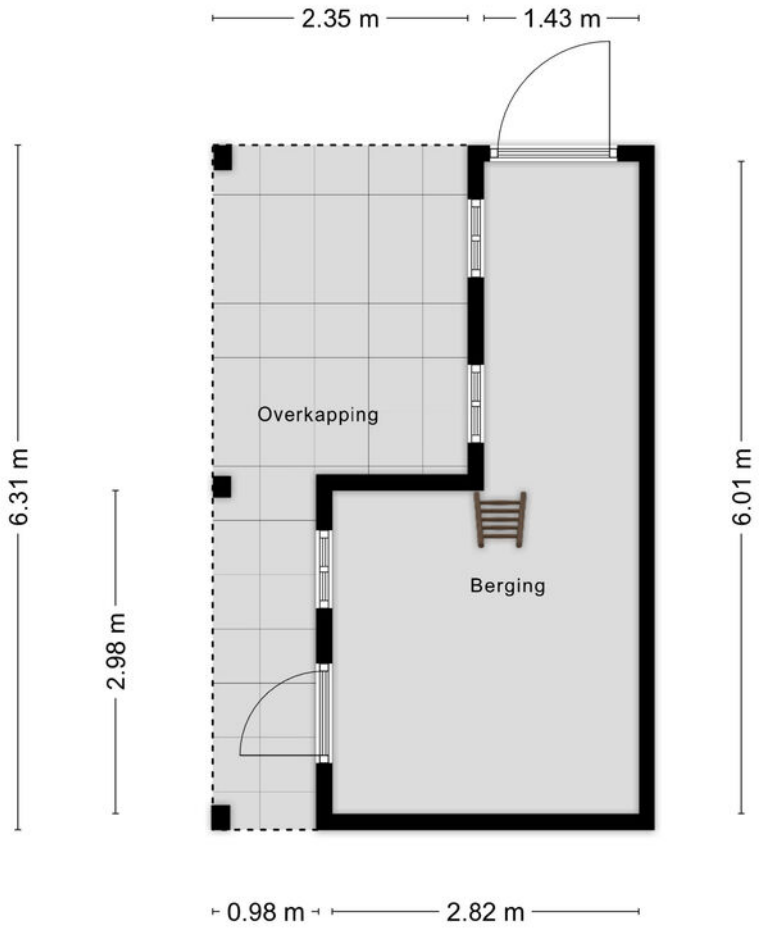
Plattegronden



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



Plattegronden



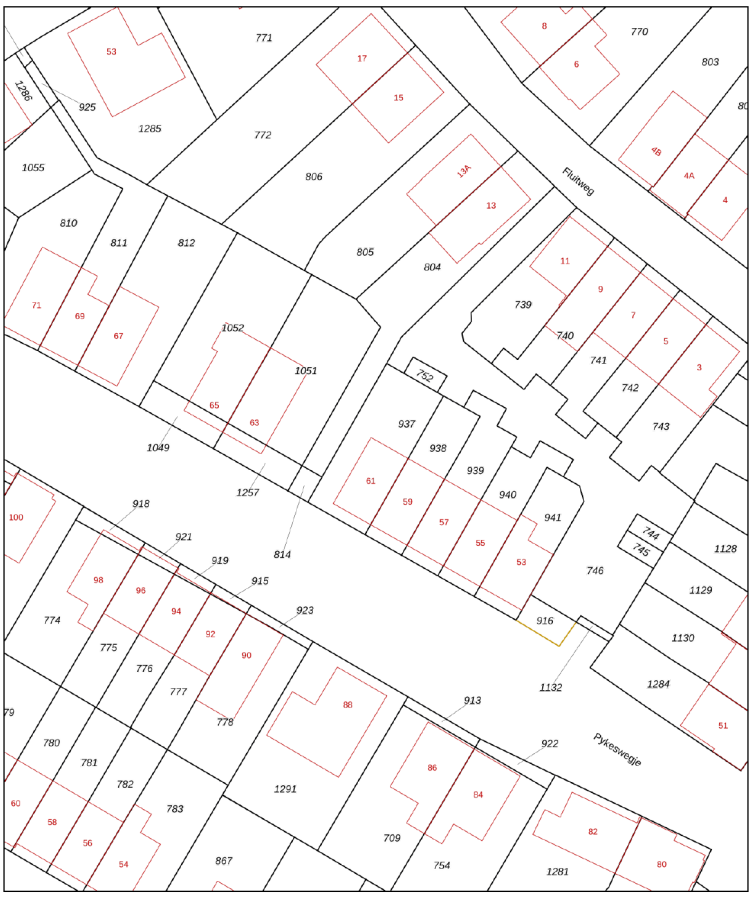
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Pykeswegje61



Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 24 juli 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.

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Woning - Interieur			
Verlichting, te weten			
- opbouwspots/armaturen/lampen/dimmers		■	
- losse (hang)lampen		■	
(Losse)kasten, legplanken, te weten			
- Kast kledingkamer	■		
Raamdecoratie/zonwering binnen, te weten			
- gordijnrails	■		
- rolgordijnen	■		
- (losse) horren/rolhorren			■
- Duette raambekleding hele huis			■
Vloerdecoratie, te weten			
- vloerbedekking	■		
- laminaat	■		
- plavuizen	■		
- PVC	■		
Woning - Keuken			
Keukenblok (met bovenkasten)	■		
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten			
- kookplaat	■		
- afzuigkap	■		
- oven	■		
- combi-oven/combimagnetron	■		
- koelkast	■		
- vriezer	■		
- vaatwasser	■		
- koffiezetapparaat	■		

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Woning - Sanitair/sauna			
Toilet met de volgende toebehoren			
- toilet	■		
- toiletrolhouder	■		
- toiletborstel(houder)		■	
- fontein	■		
Badkamer met de volgende toebehoren			
- ligbad	■		
- wastafel	■		
- planchet	■		
- toilet	■		
- toiletrolhouder	■		
- toiletborstel(houder)		■	
- wastafelspiegel	■		
Woning - Exterieur/installaties/veiligheid/ energiebesparing			
(Voordeur)bel	■		
Rookmelders	■		
(Klok)thermostaat	■		
Rolluiken	■		
Telefoonaansluiting/internetaansluiting	■		
Zonnepanelen	■		
Warmwatervoorziening, te weten			
- Warmtepomp	■		
Tuin - Inrichting			
Tuinaanleg/bestrating	■		
Beplanting	■		

Lijst van (on)roerende zaken

(On)roerende zaken	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen
Losse plantenbakken blijven niet achter		■	
Tuin - Verlichting/installaties			
Buitenverlichting	■		
Tijd- of schemerschakelaar/bewegingsmelder	■		
Tuin - Bebouwing			
Tuinhuis/buitenberging	■		
Kasten/werkbank in tuinhuis/berging		■	
Tuin - Overig			
Overige tuin, te weten			
- vlaggenmast(houder)	■		



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