TE KOOP



KERKWEG 19

URSEM

VRAAGPRIJS € 369.000 K.K.

ROGIER
MAKELAARDIJ & TAXATIES

072 502 17 05 | info@rogiermakelaardij.nl | www.rogiermakelaardij.nl

KENMERKEN



BOUWJAAR	1969
WOONOPPERVLAKTE	108 M^2
PERCEELOPPERVLAKTE	179 M^2
INHOUD	410 M^3
AANTAL KAMERS	5
AANTAL SLAAPKAMERS	4
SOORT WONING	EENGEZINSWONING
AANTAL WOONLAGEN	3
ISOLATIE	Deels geisoleerd
ENERGIELABEL	C
VERWARMING	C.V.-KETEL
WARM WATER	C.V.-KETEL
EXTERNE BERGRUIMTE	10 M^2
TUIN OPPERVLAKTE	102 M^2
TYPE TUIN	ACHTERTUIN, VOORTUIN

OMSCHRIJVING

Nette en verrassend ruime tussenwoning met vier slaapkamers en diepe, zonnige achtertuin op een mooie locatie in Ursem!
Ben je op zoek naar een fijne gezinswoning met volop mogelijkheden, gelegen op een rustige en kindvriendelijke plek? Dan is deze woning in Ursem zeker een bezichtiging waard!
Deze nette tussenwoning beschikt over maar liefst vier slaapkamers, een praktische bijkeuken en een verrassend diepe achtertuin zonder directe achterburen. De woning ligt in een rustige straat, met diverse voorzieningen zoals scholen, kinderopvang, sportverenigingen en winkels op korte afstand.
De achtertuin ligt op het noorden, maar dankzij de diepte en de verschillende gezellige zitplekjes kun je hier op mooie dagen volop van de zon genieten. Een heerlijke plek om na een drukke dag tot rust te komen!

Kortom: een ideale starters- of gezinswoning met ruimte, mogelijkheden en een fijne ligging. Bovendien komt er op deze locatie niet iedere dag een woning beschikbaaar.
Via de entree kom je in de hal met meterkast, garderobe, toiletruimte en trapopgang naar de eerste verdieping. Vanuit de hal is er toegang tot de woonkamer en de open keuken.
Aansluitend bevindt zich de praktische bijkeuken. Vanuit de bijkeuken bereik je direct de achtertuin.
Op de eerste verdieping bevinden zich drie goed bemeten slaapkamers en de badkamer.
Via de vaste trap bereik je de zolderverdieping. Op de voorzolder vind je de cv-installatie uit 2015. Aansluitend bevindt zich de vierde slaapkamer. Deze kamer heeft een fraaie brede kunststof dakkapel met draai-/kiepramen, waardoor er extra ruimte en een prettige











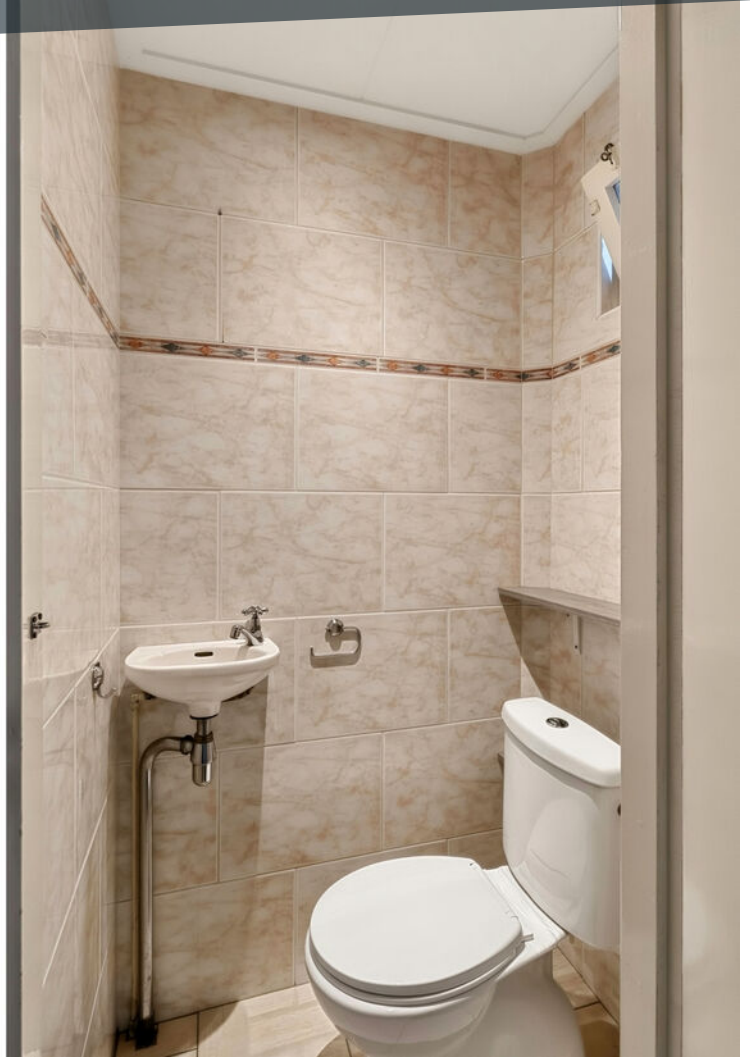


























































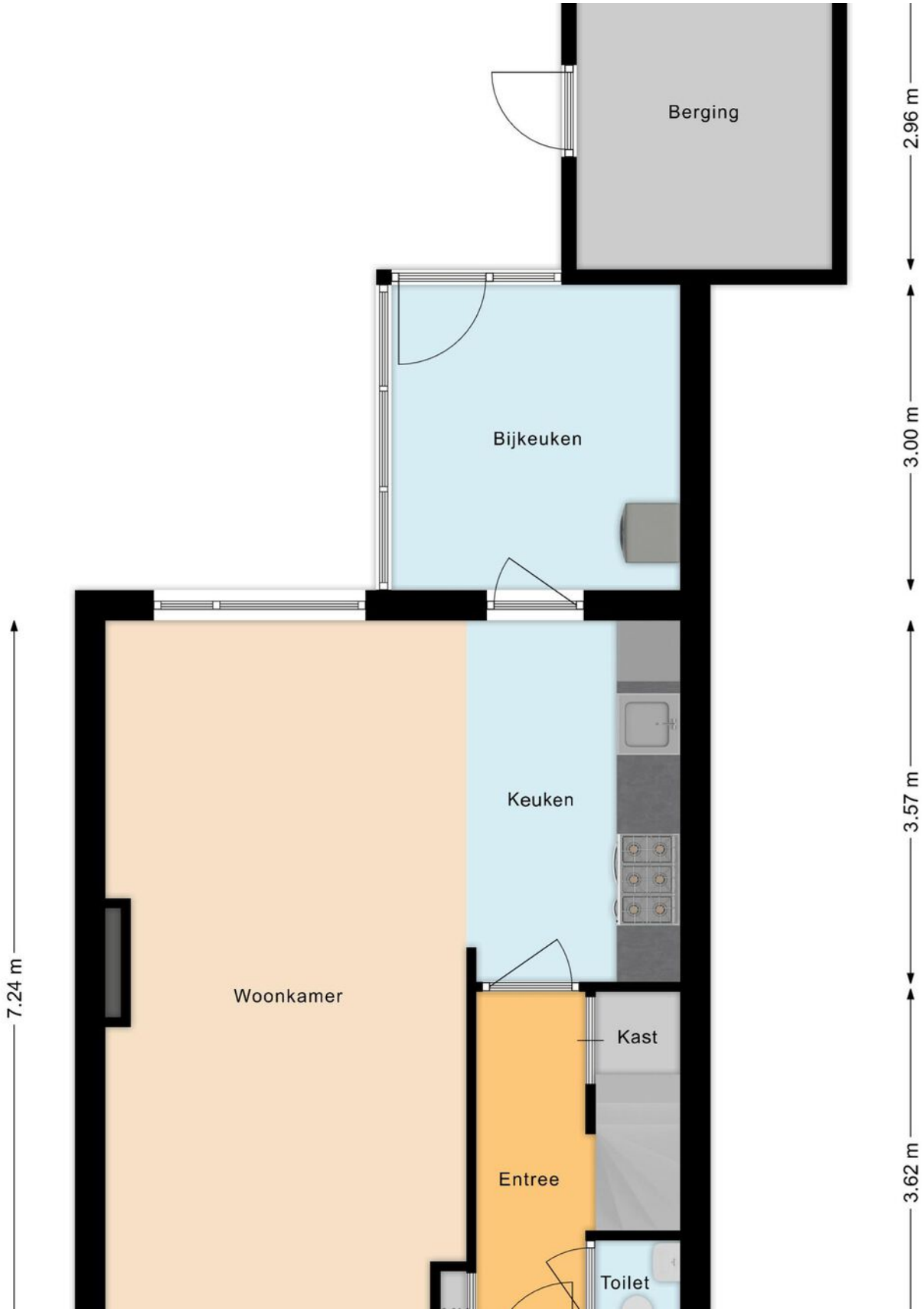








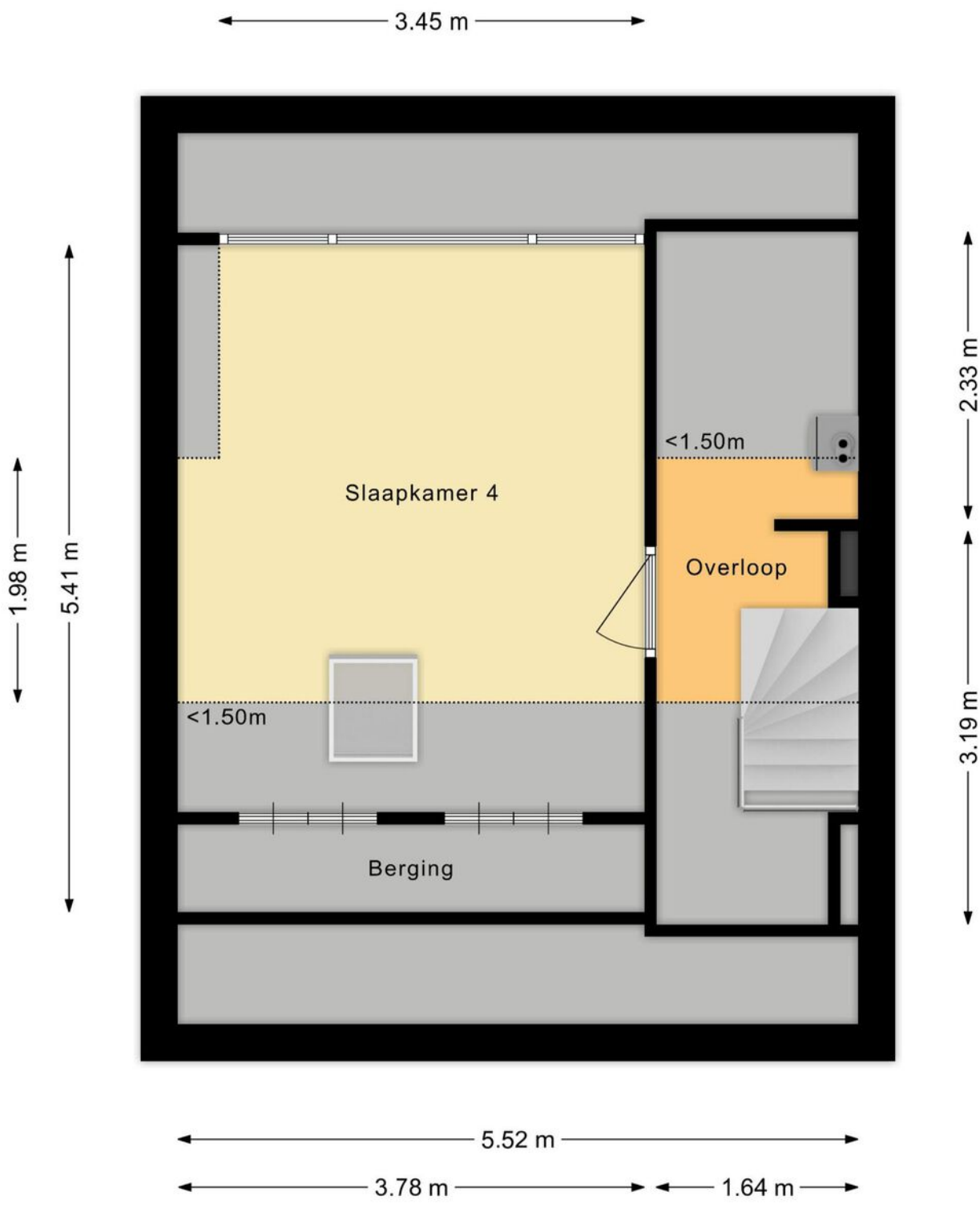
PLATTEGROND



PLATTEGROND



PLATTEGROND



PLATTEGROND



KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: Kerkweg 19



12345	Perceelnummer
25	Huisnummer
	Vastgestelde kadastrale grens
	Voorlopige kadastrale grens
	Administratieve kadastrale grens
	Bebouwing

Deze kaart is noordgericht

Schaal 1: 500

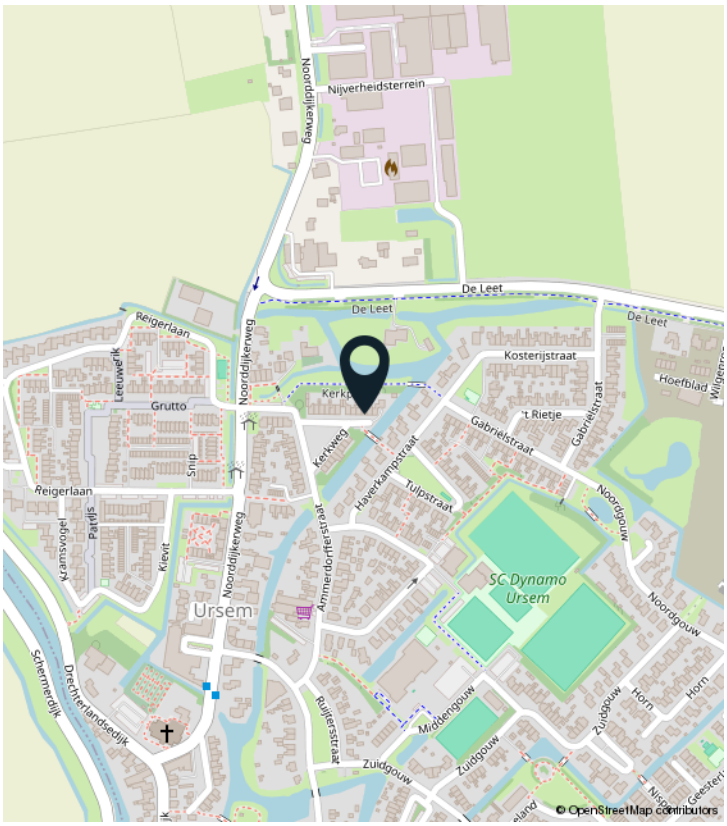
Kadastrale gemeente	Wester-Koggenland
Sectie	O
Perceel	1585

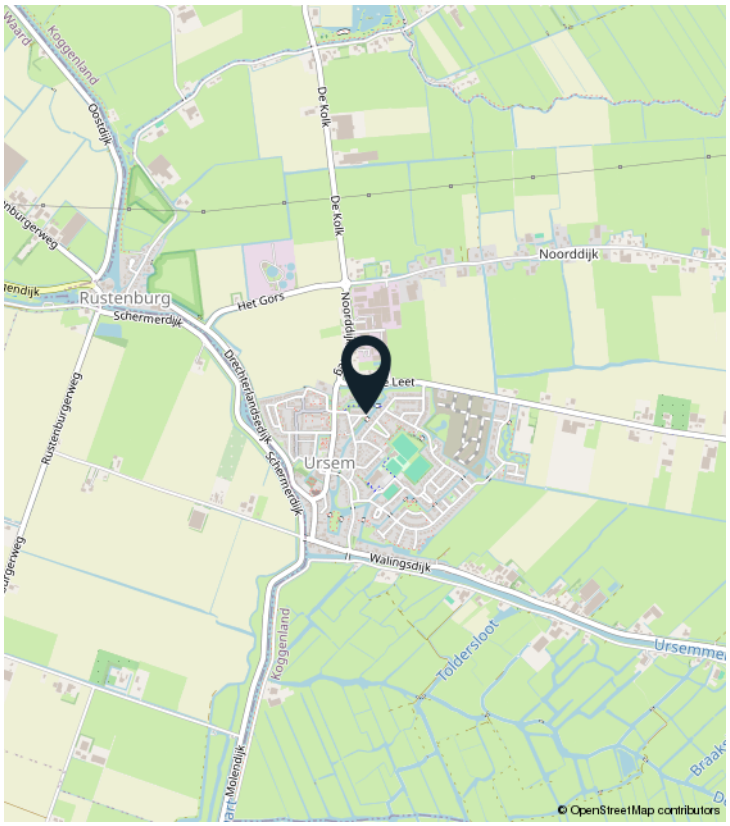
kadaster

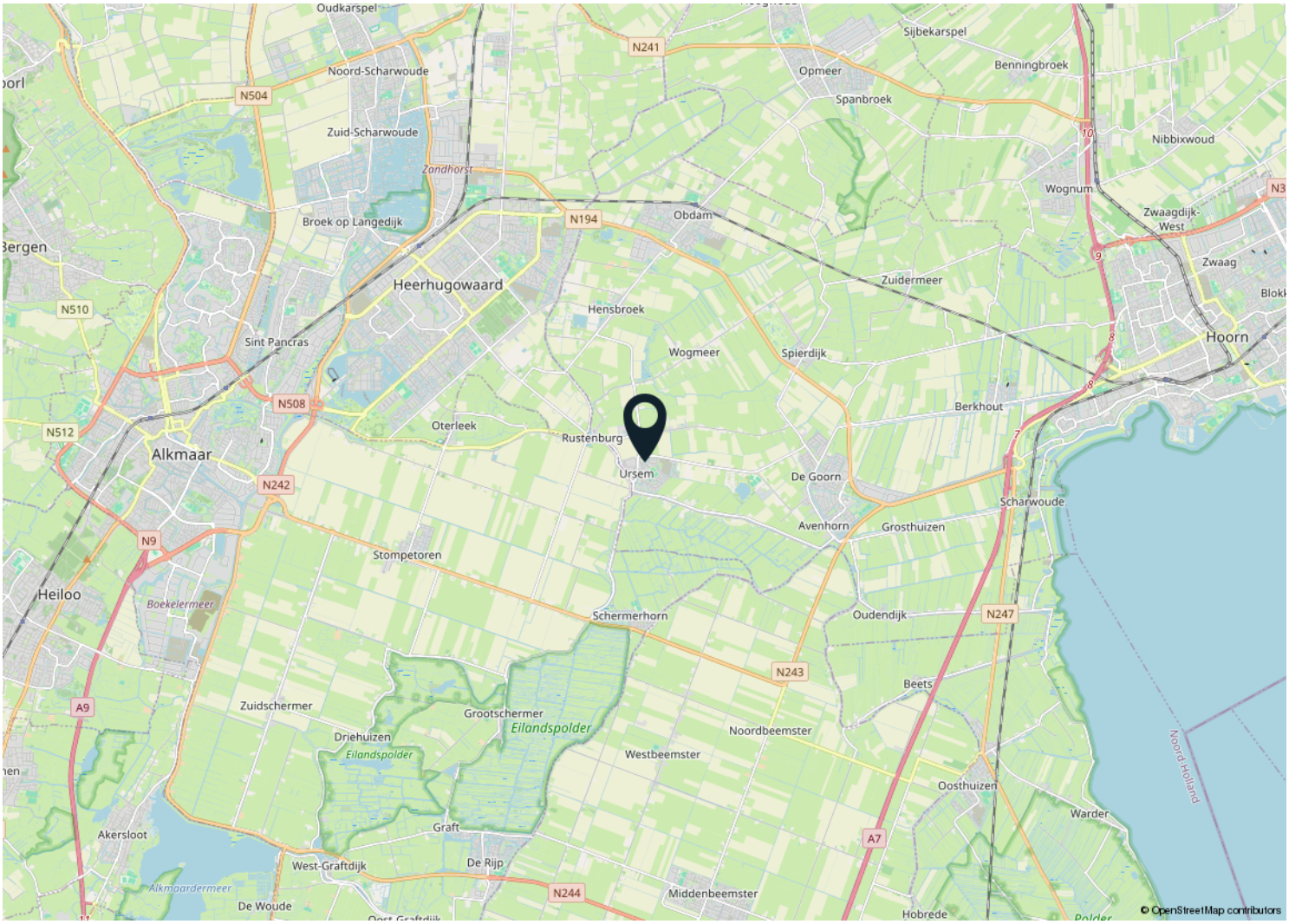
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 27 oktober 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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.

LOCATIE OP DE KAART







DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN

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

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 bieders 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.

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.

BUURTINFORMATIE

Buurtinformatie - Koggenland / Ruijterstraat en omgeving

LEEFTIJD



0 - 14: 15%
15 - 24: 11%
25 - 44: 23%
45 - 64: 23%
65+: 28%

KOOP / HUUR



Koop: 77%
Huur: 23%

HUISHOUDENS



Eenpersoons: 30%
Zonder kinderen: 37%
Met kinderen: 33%

52%

48%

1,1 per huishouden

Gemiddelde woningwaarde:

€ 351.000

WAT DOET EEN AANKOOPMAKELAAR?



OP ZOEK:

Zo weet je als eerste wat er te koop komt.

BEZICHTIGING:

Een deskundige kijk op de woning.





BIEDEN:

Wat is het juiste bod en welke voorwaarden passen daar voor jou bij.

KOPEN:

Een belangrijke handtekening op de koopakte.





FINANCIEREN:

Financieel advies en hypotheek regelen.

TERMIJNEN:

Wat moet je wanneer hebben geregeld.





NOTARIS:

Naar de notaris voor overdracht en de sleutels.

JE NIEUWE HUIS:

EEN FEESTELIJK MOMENT;
JE EIGEN THUIS!



ROGIER
MAKELAARDIJ

ROGIER

MAKELAARDIJ & TAXATIES

ROGIER MAKELAARDIJ & TAXATIES

Kathoek 7, 1633 GB te Avenhorn

072 502 17 05 | info@rogiermakelaardij.nl | www.rogiermakelaardij.nl