Herenstraat 6 J
MIDDELBURG

Vraagprijs € 289.000 k.k.



kuubmakelaars

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!

In het hart van het historische centrum van Middelburg bevindt zich dit karakteristieke en volledig gerenoveerde appartement, waar authentieke charme en hedendaags wooncomfort op fraaie wijze samenkomen!

De woning is hoogwaardig gemoderniseerd en beschikt over luxe voorzieningen, waardoor deze uitstekend aansluit bij de wens in de stad te wonen met comfort en stijlvol wonen.

De sfeervolle woonkamer is gesitueerd aan de voorzijde en biedt een fraai uitzicht op de winkelstraat van Middelburg. De ruimte wordt gekenmerkt door een warme ambiance met een sfeervolle haard en behoud van karakteristieke houtsnijwerken, wat bijdraagt aan de unieke uitstraling van dit appartement.

Let op! Vrijdag 15 mei 2026 ben je van harte welkom om te komen kijken op het Open Huis van 15:30–19:30 uur. Ook is het mogelijk Herenstraat 6L te bezichtigen

Bouwjaar
1942

Wonen
57 m²

Perceel
204 m²

Kamers
2

Bijzonder

Een bijzonder appartement waar karakter, comfort en locatie op uitstekende wijze samenkomen.





Indeling

De sfeervolle woonkamer is gesitueerd aan de voorzijde en biedt een fraai uitzicht op de winkelstraat van Middelburg. De ruimte wordt gekenmerkt door een warme ambiance met een sfeervolle haard en behoud van karakteristieke houtsnijwerken, wat bijdraagt aan de unieke uitstraling van dit appartement.

De gloednieuwe keuken is modern uitgevoerd en voorzien van alle hedendaagse gemakken, waaronder een inductiekookplaat met afzuigkap, vaatwasser, oven en een koel-/vriescombinatie.

De ruime slaapkamer beschikt over de originele inbouwkasten en heeft een prettige, praktische indeling met een rustige en sfeervolle uitstraling. Vanuit de slaapkamer geven openslaande deuren toegang tot het op het zuiden gelegen balkon. Hier kan in alle rust worden genoten van de zon en de privacy, midden in de stadse omgeving.

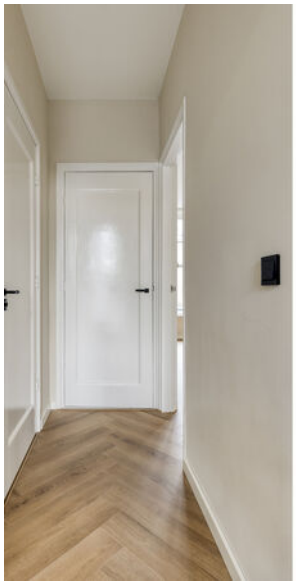


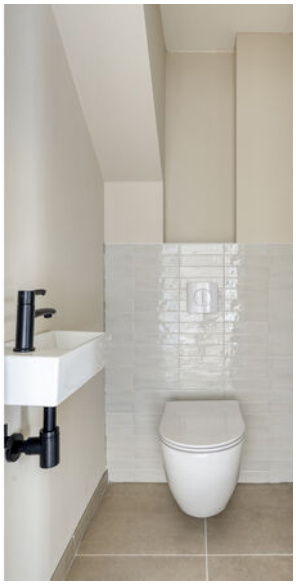
De badkamer is modern en praktisch ingericht en voorzien van een ruime inloopdouche en een wastafel met bijpassend meubel, dat voldoende bergruimte biedt. Het toilet is separaat uitgevoerd, wat bijdraagt aan het wooncomfort en de functionaliteit van de woning.

Er is een separate technische ruimte aanwezig met opstelling van de boiler en de aansluitingen voor de wasmachine, waardoor de installatie overzichtelijk en uit het zicht is geplaatst.


shoeby
HANS ANDERS
Paprika

















Vraagprijs	€ 289.000 k.k.
Soort	portiekflat
Aantal kamers	2
Inhoud	188 m³
Perceeloppervlakte	204 m²
Woonoppervlakte	57 m²
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1942
Ligging	in centrum
Tuin	geen tuin
Garage	geen garage
Verwarming	elektrische verwarming
CV-ketel	-
Isolatie	vloerisolatie, gedeeltelijk dubbel glas, voorzetramen
Energielabel	C






20:18
Whirlpool


xenos

























Plattegronden

Woonruimte



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

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Herenstraat 6 K



Deze kaart is noordgericht
12345 Perceelnummer
25 Huisnummer
Vastgestelde kadastrale grens
Voorlopige kadastrale grens
Administratieve kadastrale grens
Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Middelburg
Sectie	L
Perceel	2684

kadaster

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 24 april 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.

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 zakendie 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 jou 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 kan 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 jij 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 jij 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 je daarover te informeren. Het is verstandig, als je serieus belangstelling hebt, de makelaar te vragen wat uw 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 je 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 je 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