Hoeve 'Het Veen'



HEERDE Veenweg 29: zie voor het nieuwe aanbod de onderstaande tekst

Schieven Keizer

0578-612630 | epe@schievenkeizer.nl
www.schievenkeizer.nl

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:	1931
Soort:	landhuis
Kamers:	7
Inhoud:	884 m^3
Woonoppervlakte:	241 m^2
Perceeloppervlakte:	13600 m^2
Overige inpandige ruimte:	19 m^2
Gebouw gebonden buiten ruimte:	43 m^2
Externe bergruimte:	77 m^2
Verwarming:	c.v.-ketel



Over de woning...

'Hoeve Het Veen'

Er zijn van die plekken die je niet in woorden kunt omschrijven... Zo'n plek tref je aan de Veenweg 29 in Heerde.

VERNIEUWD AANBOD
Overleg met ons een plan voor verdere interne aanpassing en bespaar € 100.000,00. Verkoper is bereid dit voor u/jou in mindering op de vraagprijs van € 1.650.000,00 te investeren.
Naar aanleiding van de huidige indeling van de woning heeft verkoper in de loop der jaren enkele verbouwingsplannen gemaakt op basis van de dagelijkse bewoning en beleving van het huis. Deze mogelijkheden ziet u in de bijgevoegde foto's/animaties. Het interessante is dat verkoper bereid is om mee te denken in de investeringen die u mogelijk wilt maken en om op basis van de huidige vraagprijs met u een prijsafspraak kan maken. Wij leggen u graag uit hoé interessant dit voor u kan zijn!

VERDERE INFORMATIE OVER HET ONROEREND GOED
Schitterende vergezichten over jouw eigen terrein van 1,36 hectare met een geweldige vijverpartij, weiland, bruggetjes over beekjes en aansluitend Natura 2000 gebied richting het dorp Heerde. Vrijwel om de hoek het Heerderstrand en aansluitend op Hoeve Het Veen een schitterend landgoed met aansluiting op het Hoornerveen en het Zwolse Bos.

In 1931 is op deze heerlijke plek een boerderij gebouwd die vanaf 2013 groots en zeer professioneel verbouwd en uitgebouwd is tot een woning met een A-energielabel. De woonkamer van ruim 80 m2 geeft aan alle zijden uitzicht op het mooie perceel en verder.

En met een beetje geluk zie je dan de reeën of dassen lopen of een veelheid aan vogels voorbij vliegen. De meerkoeten nestelen in uw eigen vijver.

Het huis biedt met 4 kamers op de begane grond en 3 slaapkamers op de verdieping zeer veel ruimte en is daarmee een perfect gezinshuis. Ook werken aan huis is heel goed in te richten met het ruime kantoor op de begane grond. Totaal 241 m2 woonoppervlakte, veel inpandige bergruimte en royale overdekte buitenruimtes maken de woning compleet.

En een vrijstaande 3-dubbele garage, sauna en kas maken deel uit van dit complex dat via (gedeeltelijk elektrisch bedienbare) toegangshekken bereikbaar is. Het gazon en tuin zijn in perfecte staat, mede door de in sproeisecties verdeelde beregeningsinstallatie op eigen grondwater. Met 32 zonnepanelen wordt het grootste deel van uw energieverbruik opgevangen. Met een energielabel A heeft u tevens de bevestiging dat de woning optimaal geïsoleerd is.
Deze isolatie is tevens heel goed merkbaar door de stilte in de woning. Hoewel het geheel op korte afstand van de snelweg is gelegen, heb je in de woning volledige stilte en rust.

Het terrein rijd je op via de poort met een luxe oprit en mogelijkheid om rond te rijden naar de 2e inrit/uitrit.

Binnen: wonen, werken en ruimte gecombineerd
Zodra je binnenstapt, ervaar je het degelijke en praktische gevoel van het huis.

Werken – Het geweldige kantoor met erker is sfeervol ingericht met het voordeel dat je inpandig, maar met veel privacy in jouw eigen kantoor of praktijk kunt werken.

Wonen – Het woongedeelte op de begane grond is praktisch en ook ruim ingedeeld. De keuken is verbonden met een gezellige eetkamer die doorloopt in de royale tuingerichte woonkamer met geweldige uitzichten. Een extra (slaap-)kamer biedt de mogelijkheid om gelijkvloers te wonen. Aan de woning is een zeer ruime veranda gebouwd die perfect aansluit op de tuin met vijverpartij en ook hier heb je weer een fenomenaal uitzicht.

1e Verdieping – Op deze ruime etage vind je drie slaapkamers en een moderne en luxe badkamer. De grootste slaapkamer ligt aan de voorzijde van het huis en is zeer ruim met veel berg- en kastruimte. De andere 2 slaapkamers zijn ook lekker ruim. De badkamer is zeer praktisch ingedeeld met een hoekligbad, separate douche, toilet en wastafel.

Buiten: schitterende vergezichten over een parkachtige tuin
Met een geweldige vijverpartij, fraai gazon, weiland en glooiend terrein is het buitenterrein geweldig fraai ingericht. Rondom het huis ligt een mooie siertuin en alles is perfect onderhouden.
Het bijgebouw is hierboven reeds omschreven.

Van harte nodigen wij je uit om deze fijne plek en vooral het zicht over dit geweldige terrein te komen ervaren. Omdat verkopers gaan verhuizen naar een appartement is het bespreekbaar om veel machines en gereedschap ten behoeve van het tuinonderhoud over te nemen.



artist impression: zie dit als voorbeeld van het aantrekkelijke voorstel








Artist Impression












Artist Impression




delicious




Artist Impression
















Artist Impression








Artist Impression







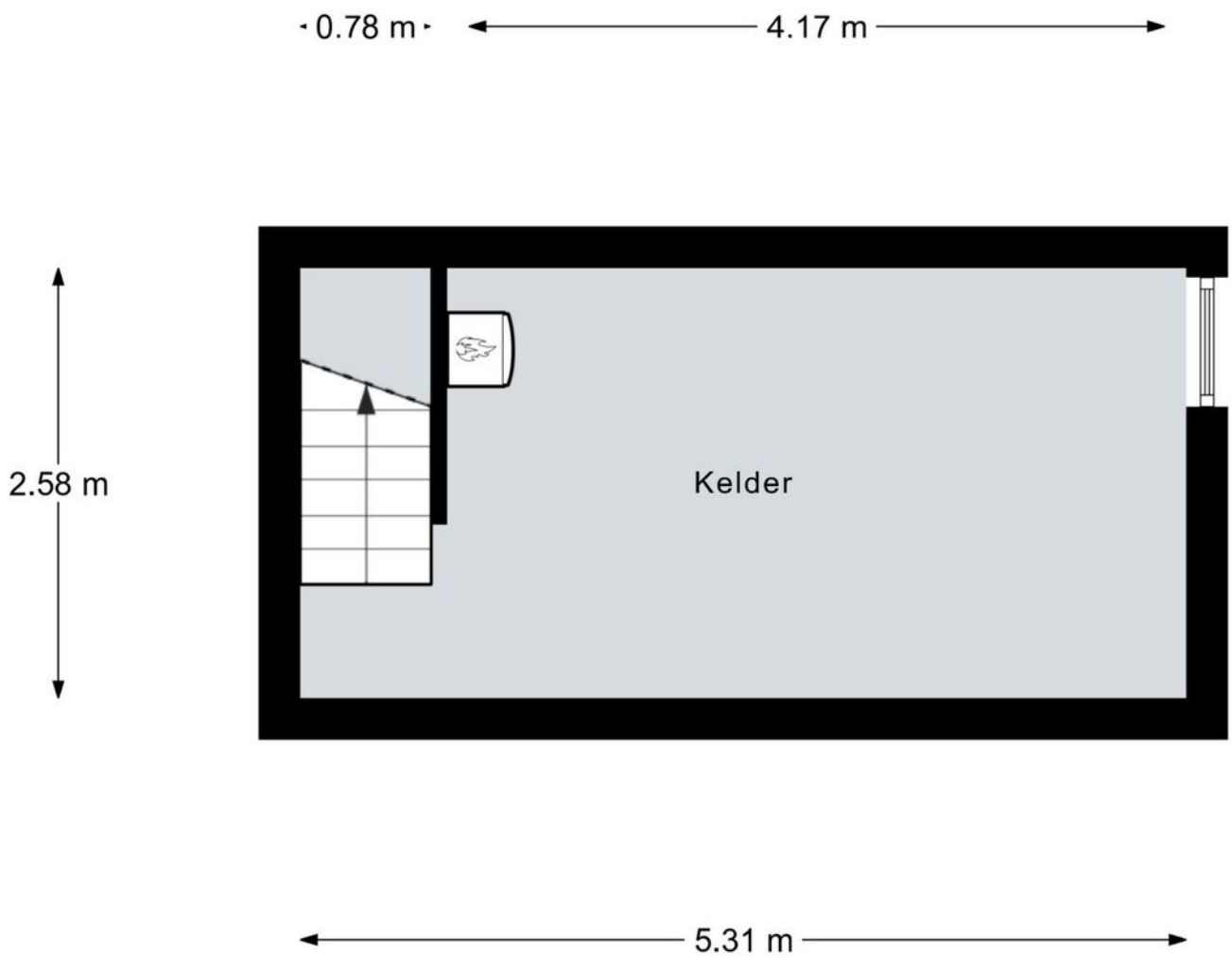








Kelder



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

Begane grond



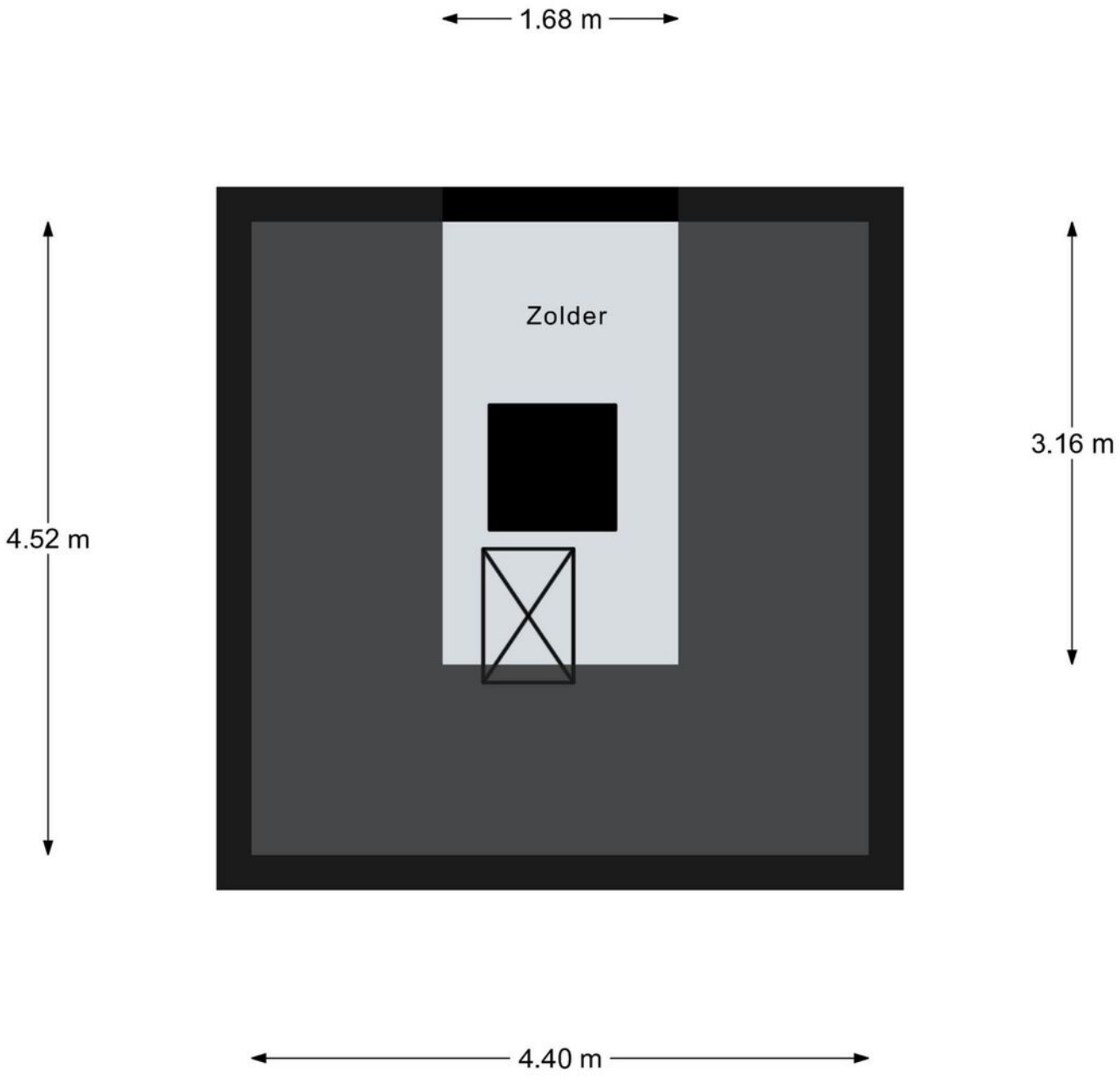
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

1e verdieping



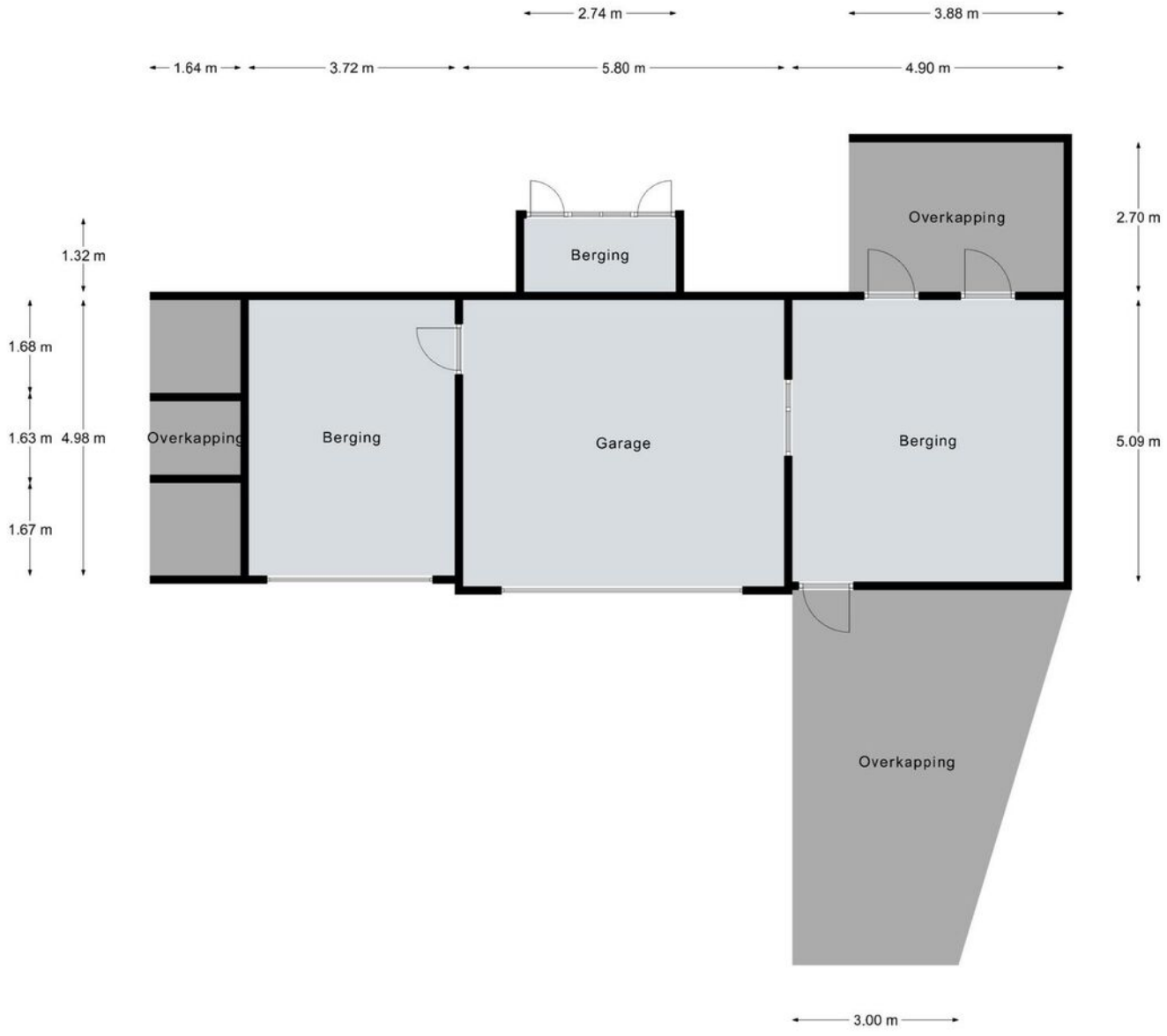
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

Zolder



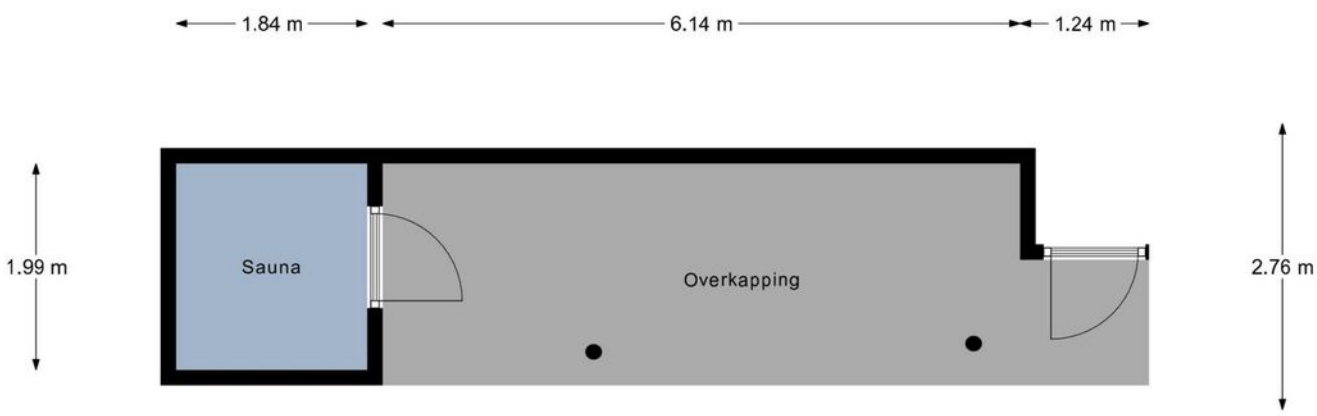
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

Garage en bergingen



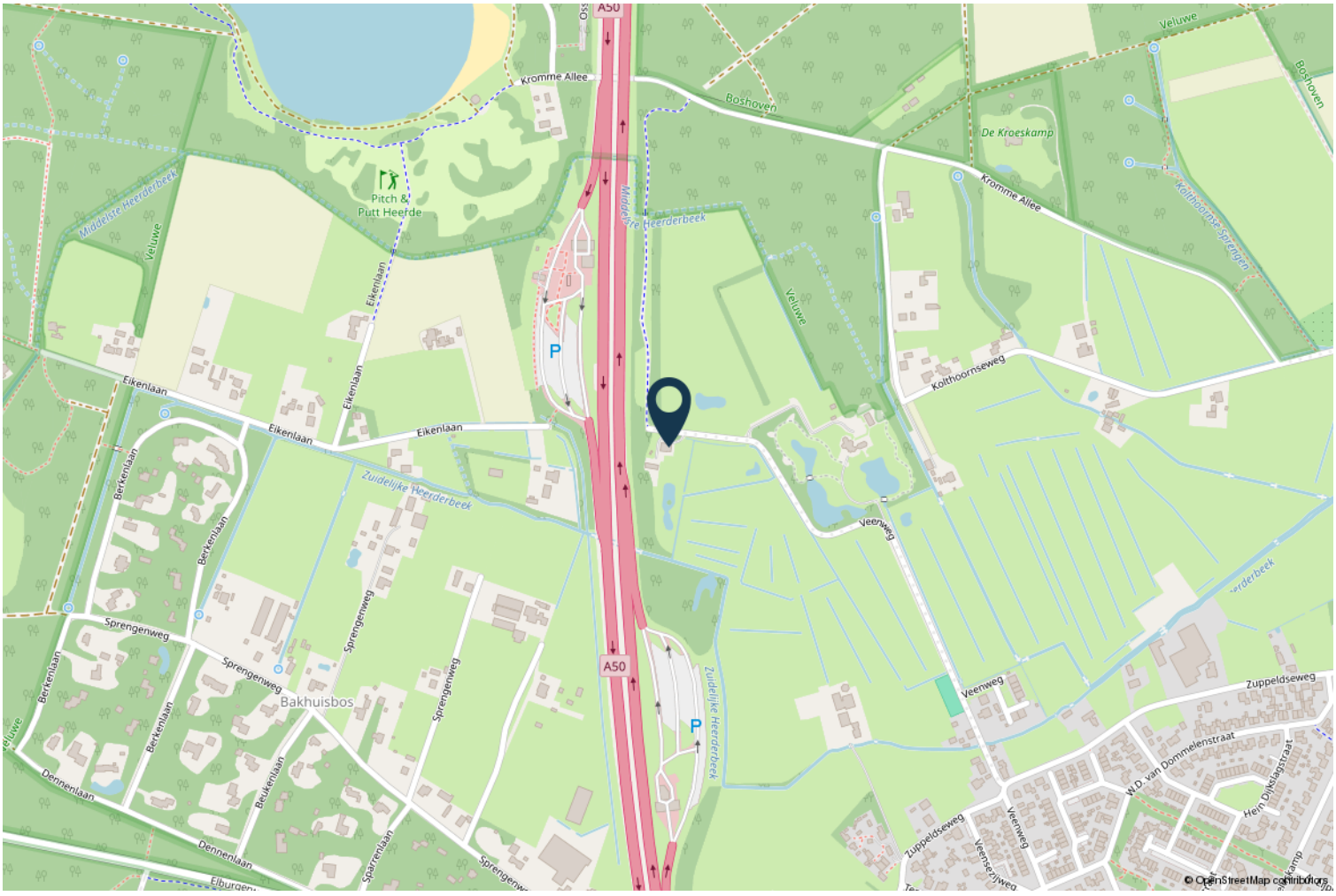
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

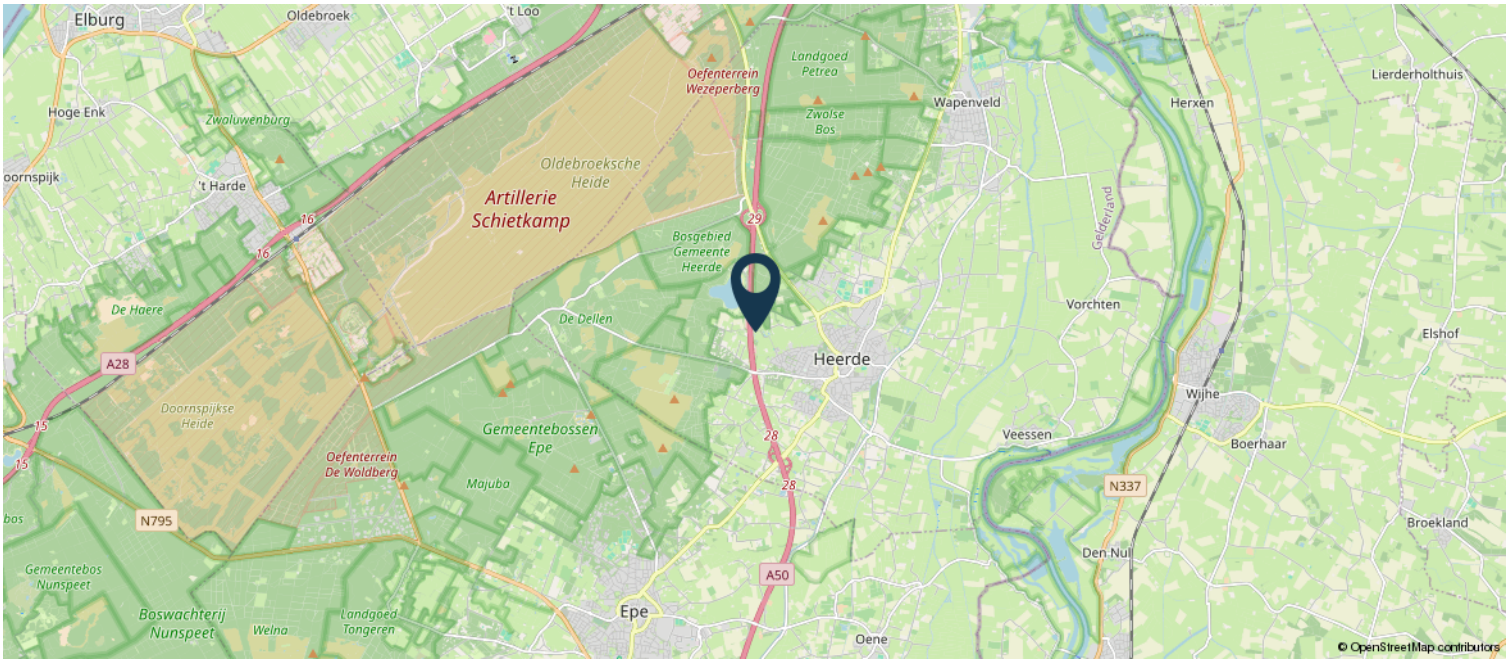
Overkapping



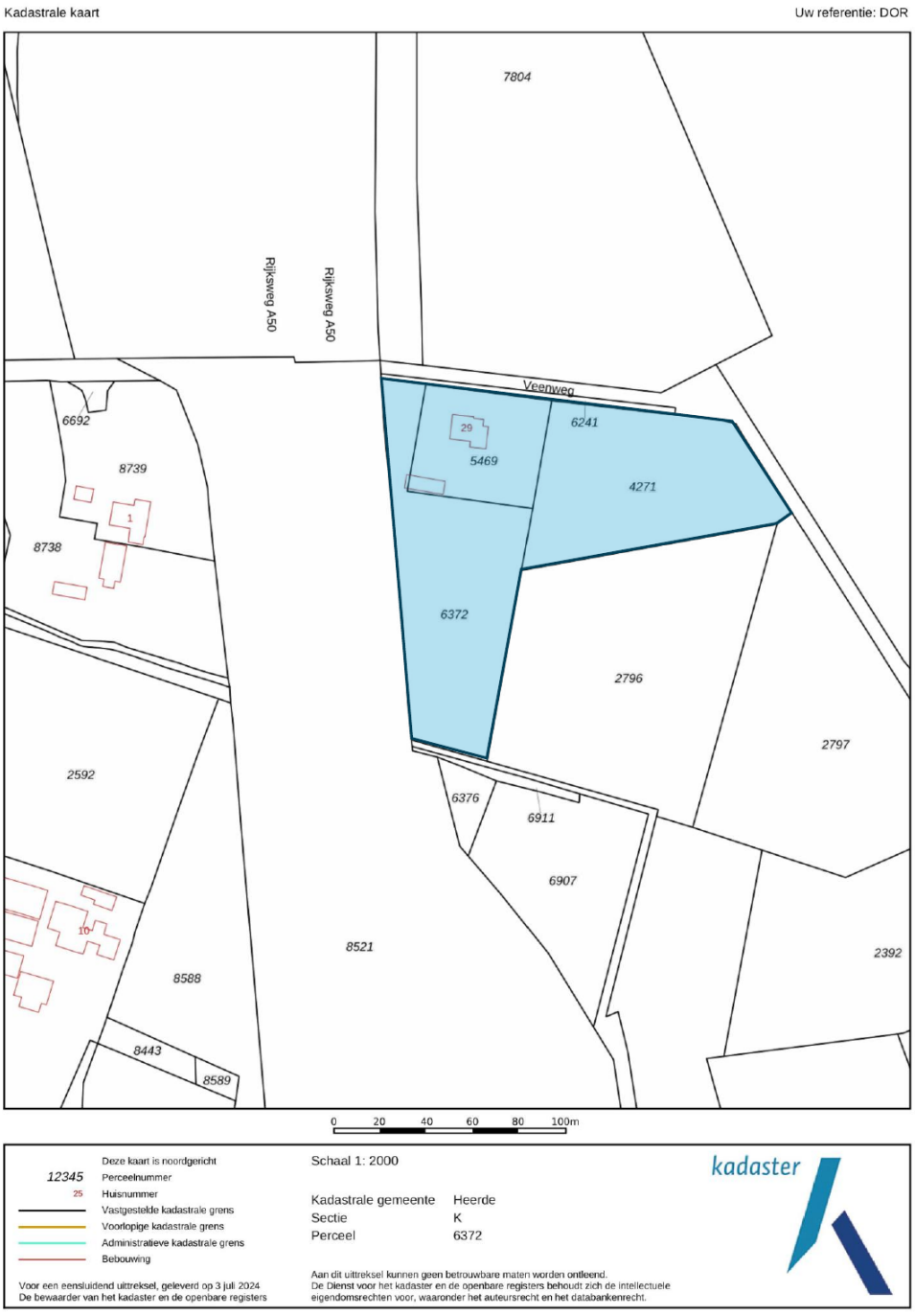
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

Locatie op de kaart





Kadastrale kaart



Wonen in Heerde

Heerde werd in 1176 een zelfstandig kerspel. De landschappelijk fraaie omgeving, die gevormd wordt door de Veluwe, de beken en sprengen en de IJsselvallei, maak Heerde tot een geliefde woonplaats. In 2012 kreeg Heerde het internationale keurmerk 'Cittaslow' toegekend. In de provincie Gelderland is Heerde de enige Cittaslow gemeente. Wereldwijd dragen 200 gemeenten verdeeld over 28 landen dit keurmerk. Het keurmerk wordt alleen gegeven aan de gemeenten die op een reeks te toetsen kwaliteiten tot de top behoren.

De mooie omgeving van Heerde trekt veel toeristen; zij genieten van de vele fiets- en wandeltochten door de bos- en heiderijke omgeving en zoeken 's zomers verkoeling bij recreatieplas het Heerderstrand.

Daarnaast kent Heerde veel cultuurhistorische monumenten, zoals de IJsselhoeven en de (water) molens in Veessen en Wapenveld. Het opvallendst is wel het kerkje van Vorchten, het oudst nog in gebruik zijnde kerkje van Nederland met de typerende zadeldakvorm.

Naast natuur kent de gemeente Heerde het hele jaar door ook de nodige gezellige activiteiten. Deze lopen uiteen van de Hessendag (braderiedagen), het Hoornerfeest (een rommelmarkt in het buurtschap Hoorn) en het Zomerfeest in Wapenveld tot de Eiermarkt in Veessen. Maar u kunt ook ronddwalen door de kleurrijke bloementuin van Van der Velde in Heerde op de zomerbloemenplukavonden, uw hart ophalen tijdens het Schaapscheerdersfeest of bij één van de wedstrijden om de Skeelercup.



Over ons

Historie kantoor
Ruim een halve eeuw is Schieven Keizer diep geworteld in de Eper en Heerder samenleving. Het makelaarskantoor zag op 1 januari 1967 het levenslicht. Erna Schieven nam destijds het kantoor over van de plots overleden heer Roelofs en startte als een van de eerste vrouwelijke makelaars in Nederland haar eigen makelaarskantoor. Het kantoor groeide de afgelopen 50 jaar mee met de markt, maar heeft niet voor niets de naam Schieven aangehouden.

Veel oudere Epenaren zullen Erna Schieven herinneren. Zij stond in Epe en omstreken bekend als eerlijk en deskundig en als makelaar die makkelijk contact legde met alle lagen van de bevolking. ‘Praat ze met iemand uit de buurt, dan valt mej. Schieven terug in een streektaal, waarin volle klinkers en een wat geknepen N het meest opvallen’ ,zo is te lezen in een interview dat in november 1977 werd gepubliceerd in Vastgoed 50. Vanuit haar kantoor aan huis bemiddelde ze tussen aankoop en verkoop. Het was in die tijd nog heel gebruikelijk dat één makelaar zowel de aankopende alsook de verkopende partij vertegenwoordigde.

Vooruitstrevend
Dat Schieven een vooruitstrevende makelaar was, blijkt wel uit het feit dat zij eind jaren 70 één van de eerste makelaars was die een eigen kantoorruimte betrok. Zij vestigde zich in de Lindehove, het complex aan de Markt in Epe waar het makelaarskantoor ook nu nog is gevestigd. In die tijd ging ze de samenwerking aan met Bert Keizer, waarmee de huidige naam van het kantoor is verklaard.



Team

Schieven Keizer

Erna Schieven en Bert Keizer gaven samen 10 jaar leiding aan het makelaarskantoor dat uitgroeide tot één van de grotere makelaars in de regio Epe en Heerde. Eind jaren ’80 deed Schieven een stapje terug, waarna in 1995 Richard Nijhof het kantoor binnenstapte. Vanaf 1999 vormden Keizer en Nijhof samen de directie van de makelaardij. Bert Keizer bleef tot 2010 aan het kantoor verbonden. Richard heeft in de afgelopen tijd veel zien veranderen. “Zo’n 20 jaar geleden gingen we nog regelmatig met de klant in de auto op pad om rond te rijden en huizen te bekijken. We merken nu dat, met dank aan internet, klanten veel beter voorbereid binnenstappen. Ook aan de kant van de verkopende partij is veel veranderd, al blijft ‘ontzorging’ een sleutelwoord.”

Het kantoor in Epe telt momenteel drie makelaars, twee medewerkers voor ondersteunende diensten en één fotograaf/marketeer. En hoewel er veel is veranderd in de afgelopen 50 jaar, is een aantal zaken hetzelfde gebleven. Nijhof: “Een huis kopen of verkopen doe je maar een paar keer in je leven. Klanten stellen daarbij persoonlijk contact en betrouwbaarheid op prijs. Dat waren ook de uitgangspunten waar Erna Schieven 50 jaar geleden mee begon.”

Ons team
Van links naar rechts:
Willemieke Mulder- Westerink, Richard Nijhof, Aniek Steenbergen
Wout Jonasse, Dorien Ordelman- Regtering en Esmee Zwolle



Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?
U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?
Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is.
De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan een verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?
Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zie ook vraag 5), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen 'naar elkaar toe komen' in het biedingproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Hoe komt de koop tot stand?
Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopend makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering; dit moet u melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen. Denk bijvoorbeeld aan een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning. Ziet de koper tijdens deze bedenktijd niet af van de koop, 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.





5. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?
Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?
Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bieders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. 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 voorwaarde 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 NVM-makelaar 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 verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Dient de NVM-makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?
Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Van bezichtiging tot aankoop

Heeft u belangstelling voor de woning?

Nee — We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Dan kunnen wij het aan de verkoper doorgeven.

Ja

Zijn uw hypotheekmogelijkheden bekend?

Nee — Vraag uw makelaar naar een hypotheekadviseur.

Ja — Er kan worden gekozen voor een inschrijving, bijvoorbeeld als er veel belangstelling is voor de woning. De makelaar informeert u over het proces.

Brengt u een bod uit?

Nee

Ja — We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Als u een bod uitbrengt (mondeling of schriftelijk) dan is er nog geen sprake van een onder-handeling. Pas wanneer wij u namens de verkoper een tegenvoorstel doen is er daadwerkelijk sprake van een onderhandeling. Betrek bij uw bod ook andere factoren die voor u van belang zijn, zoals aanvaarding, ontbindende voorwaarden, roerende zaken etc.

Is er sprake van overeenstemming?

Nee

Ja — Wij stellen voor u een koopovereenkomst op, dat na ondertekening voor beide partijen, naar de notaris wordt gezonden. Hoewel in de volksmond vaak over een 'voorlopig koopcontract' wordt gesproken is de koopovereen-komst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ont-bonden worden, binnen drie dagen na ondertekening door de koper, of als er sprake is van 'ontbindende voorwaarden'.

De notaris.

De notaris zal u enkele dagen na ontvangst van de koopovereen-komst vragen de waarborgsomte storten of een bankgarantie te deponeren.

De hypotheek.

De hypotheek wordt aangevraagd via uw hypotheekadviseur. Indien noodzakelijk wordt tevens een overbruggingskrediet geregeld.

Laatste inspectie.

Wij stellen u graag in de gelegenheid de woning vóór de levering nog een keer te inspecteren om te kijken of alles netjes is geleverd zoals we hadden afgesproken. Tijdens de laatste inspectie dient u ook de meterstanden te noteren.

De overdracht.

U ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transportakte te komen onder-tekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toe-gestuurd.
U ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.

Aankoopopdracht?

Het Aankoopzekerplan is een helder stappenplan dat een uitstekende aanpak biedt voor de selectie en aankoop van uw nieuwe huis. Het gaat tenslotte om een grote financiële investering en emotionele beslissing.

Op zoek naar jouw woongeluk

- onafhankelijk
- begeleiding ervaren makelaar
- gedegen marktkennis
- aanbod per e-mail of telefoon
- bouwtechnische keuring

Heb je interesse?

Schieven Keizer Epe

De Lindehove 9
8161 EA Epe

0578 612 630
epe@schievenkeizer.nl
www.schievenkeizer.nl

Alles voor jouw *woongeluk*

Disclaimer

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

SchievenKeizer

BTW 8021.22.310.B01
KvK 08059009
IBAN NL92INGB0653365047