

Zutphensestraatweg 2-a Ellecom

instapklare, sfeervolle hoekwoning in groene omgeving

WWW.MAURITSHUIS.INFO

KENMERKEN

Bouwjaar	1960
Woonoppervlakte	102 m²
Perceel	350 m²
Externe bergruimte	13,40 m²
Energielabel	C
Soort woning	Hoekwoing
Vraagprijs	€ 540.000,- k.k.










TREED BINNEN



Entree, moderne toiletruimte met fonteintje en trapopgang naar de eerste verdieping.

Vanuit de hal bereikt u de ruime en lichte woonkamer. De woonkamer heeft een speelse indeling en beschikt over grote raampartijen, waardoor het daglicht op aangename wijze naar binnen valt. De fraaie visgraatvloer, lichte wandafwerking en gashaard geven de ruimte een warme en stijlvolle uitstraling. Er is volop ruimte voor zowel een royale zit- als eethoek. Tevens is de gehele verdieping (met uitzondering van het toilet), voorzien van comfortabele vloerverwarming.

De open keuken, staat in directe verbinding met de tuin en sluit mooi aan op de woonkamer. De keuken is uitgevoerd in een eigentijdse stijl met strakke fronten, een donker werkblad en diverse inbouwapparatuur.

Aansluitend aan de keuken bevindt zich de praktische bijkeuken. Deze ruimte biedt extra bergruimte en beschikt over een eigen toegang naar buiten.












SAMSUNG



















Badkamer

De moderne badkamer is stijlvol uitgevoerd en beschikt over een vrijstaand ligbad, een separate inloopdouche met glazen douchewand, een wastafel met fraai wasmeubel, een wandcloset en elektrische vloerverwarming. De combinatie van rustige kleurstellingen, natuurlijke materialen en moderne details geeft de badkamer een luxe en ontspannen uitstraling.







Verdieping

Eerste verdieping
Overloop met toegang tot een drietal slaapkamers en de badkamer. De slaapkamers hebben prettige afmetingen en zijn op verschillende manieren in te richten, bijvoorbeeld als hoofdslaapkamer, kinderkamer, werkkamer of logeerkamer. Een van de slaapkamers biedt toegang tot het balkon.

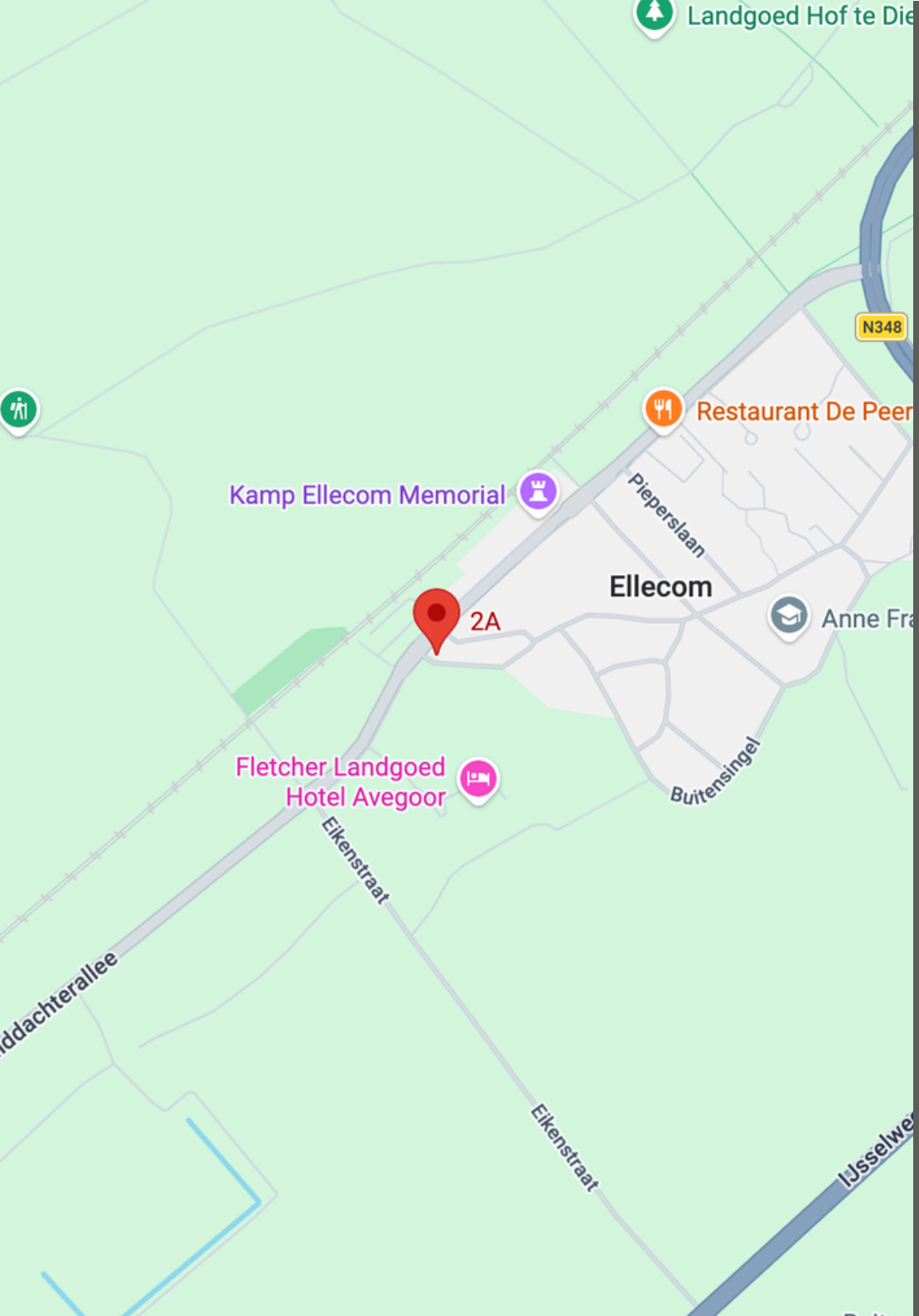
Tweede verdieping
Via een vaste trap bereikt u de ruime zolderverdieping. Deze verdieping biedt volop mogelijkheden voor opslag, hobbyruimte of een andere invulling naar eigen wens. Hier is ook de CV-installatie gesitueerd.











LOCATIE

Ellecom is een charmant en karakteristiek dorp, gelegen aan de voet van de Veluwezoom en omgeven door prachtige natuur.

De directe omgeving kenmerkt zich door een afwisselend landschap met uitgestrekte bossen, fraaie wandel- en fietsroutes en karakteristieke bebouwing. Het nabijgelegen Landgoed Avegoor, Landgoed Middachten en Nationaal Park Veluwezoom bieden volop mogelijkheden voor recreatie en ontspanning. Hier kunt u eindeloos wandelen en fietsen door een van de mooiste natuurgebieden van Nederland.

Voor dagelijkse voorzieningen kunt u onder andere terecht in het nabijgelegen Dieren, waar zich diverse winkels, supermarkten, scholen, sportvoorzieningen en een NS-station bevinden.

Ook de gezellige plaatsen Doesburg, Rheden en Arnhem zijn goed bereikbaar. Een aantrekkelijke woonomgeving voor wie graag rustig en groen woont, zonder de voorzieningen van de omliggende plaatsen te hoeven missen.

Plattegrond - begane grond



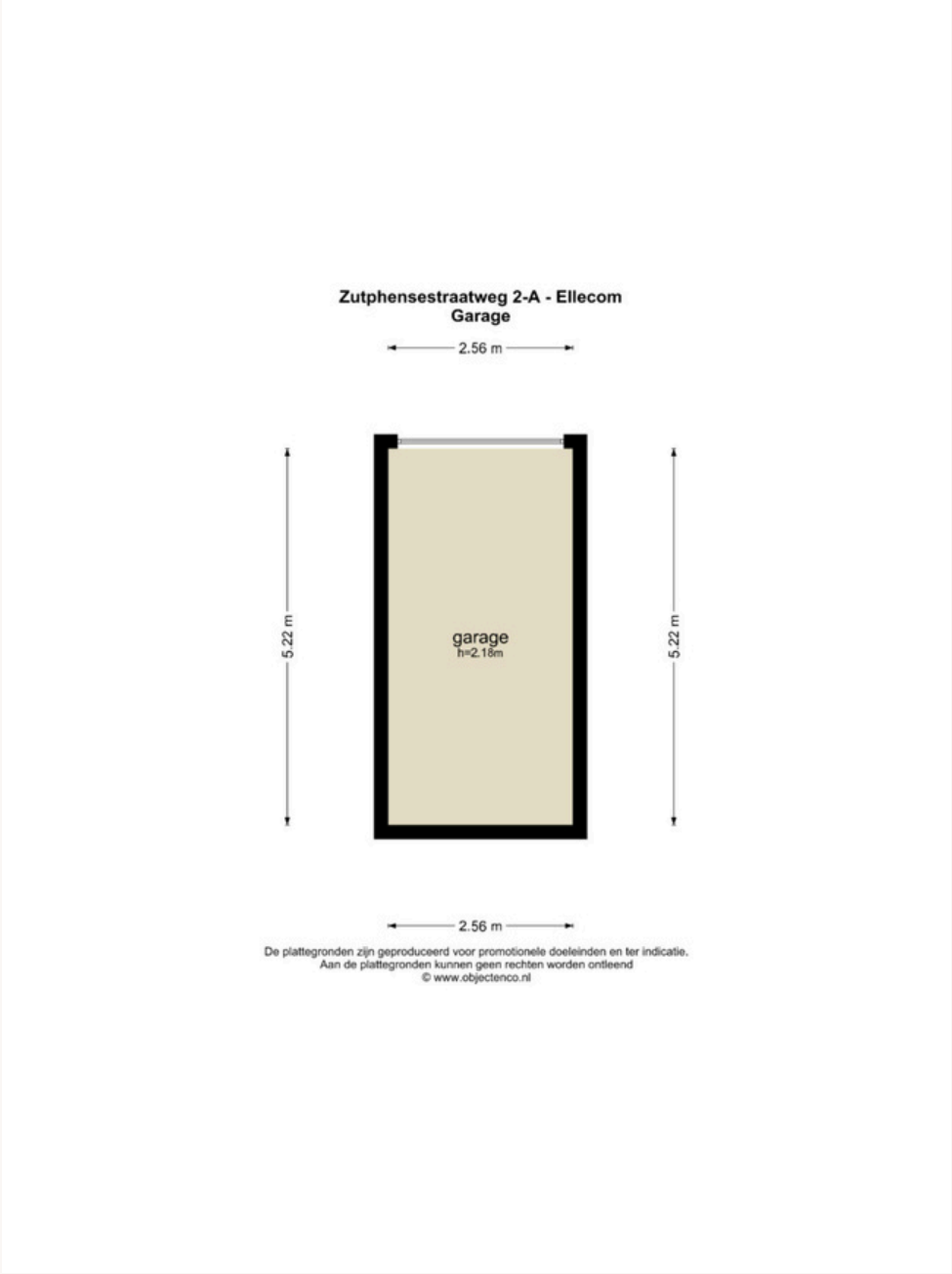
Plattegrond - Eerste verdieping



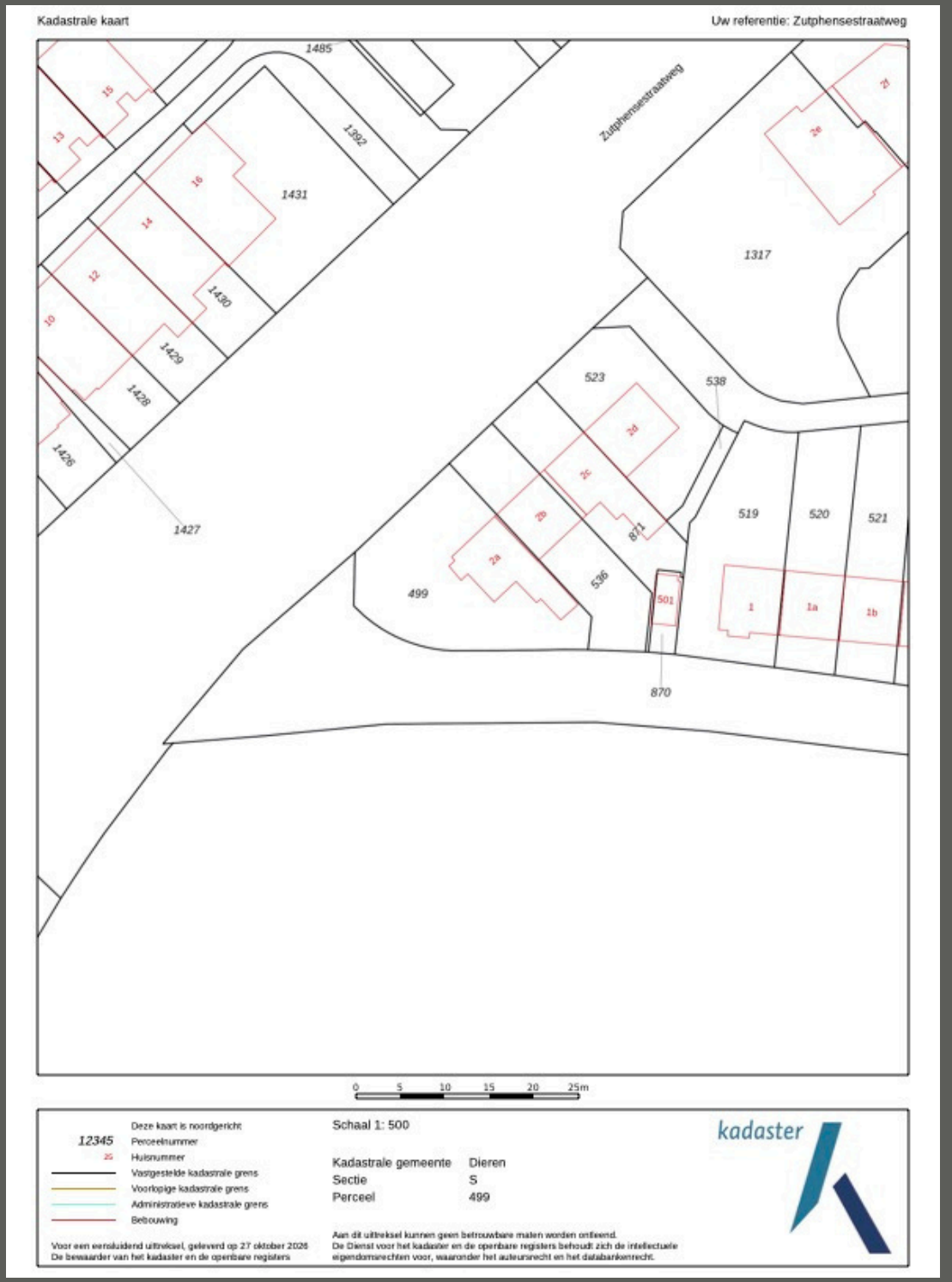
Plattegrond - Tweede verdieping



Plattegrond - Garage



KADASTRALE KAART



De meest gestelde vragen bij het kopen of verkopen van een huis

Bij het kopen of verkopen van een woning komt veel kijken. Het is een spannende stap, vaak één van de grootste financiële beslissingen in een mensenleven. Begrip van het proces helpt u niet alleen om met meer vertrouwen te handelen, maar voorkomt ook verrassingen. Daarom beantwoorden wij hier de 10 meest gestelde vragen van onze klanten, met heldere uitleg, praktische tips en extra inzicht.

1. Wanneer ben ik officieel in onderhandeling?
U bent pas in onderhandeling wanneer de verkoper of diens makelaar inhoudelijk reageert op uw bod, bijvoorbeeld door een tegenvoorstel te doen. Alleen het feit dat u een bod heeft uitgebracht, of dat de makelaar zegt dit voor te leggen aan de verkoper, betekent nog niet dat u in onderhandeling bent.

Tip: Zorg dat u duidelijkheid krijgt over uw positie bij interesse. Een ervaren aankoopmakelaar kan u hierin strategisch adviseren.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen tijdens onderhandelingen?
Ja, dat mag. Onderhandelingen betekenen geen zekerheid over een deal. Veel verkopers laten bezichtigingen doorgaan om hun opties open te houden – bijvoorbeeld als het nog onduidelijk is of er overeenstemming komt.
Bovendien mag de verkopende makelaar zelfs met meerdere partijen tegelijk onderhandelen, zolang dit op een eerlijke en transparante manier gebeurt.

Goed om te weten: Als een woning ‘onder bod’ is, betekent dat niet dat u geen bod meer mag doen. De makelaar mag wel pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is.

3. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper dan verkopen?
Nee. De Hoge Raad heeft bepaald de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod, geen verplichting tot verkoop. De verkoper behoudt altijd het recht om een bod te weigeren, ook als het gelijk is aan de vraagprijs.

Advies voor kopers: Bespreek altijd met uw makelaar hoe u het beste kunt bieden en onder welke voorwaarden, om teleurstelling of overhaaste stappen te voorkomen.

4. Hoe komt een koop tot stand? Wat moet ik weten over de koopakte?
Wanneer koper en verkoper het eens zijn over de belangrijkste voorwaarden, zoals de koopsom, opleverdatum, en eventuele ontbindende voorwaarden (bijvoorbeeld voor financiering of bouwkundige keuring), dan legt de verkopend makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopovereenkomst. Deze ontbindende voorwaarde zijn erg belangrijk, u als koper krijgt deze voorwaarden niet automatisch toegewezen. Wilt u gebruik maken van de mogelijke voorwaarde, dan dient u dit te melden bij het uitbrengen van uw bod.

Zodra de koopakte door beiden partijen is 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.

De meest gestelde vragen bij het kopen of verkopen van een huis

5. Mag de verkoper tijdens de onderhandelingen de vraagprijs wijzigen?
Ja, dat mag. De verkoper heeft het recht om de vraagprijs op elk moment te verlagen of te verhogen. Evenzo mag een koper ook zijn bod aanpassen of intrekken zolang er geen schriftelijke overeenkomst is.

Wist u dat... Zodra de verkoper een tegenbod doet, vervalt het eerder gedane bod van de koper? Onderhandelingen zijn dus altijd in beweging.

6. Kan het verkoopproces zomaar veranderen, bijvoorbeeld naar inschrijving?
Ja, dit is toegestaan. Mits de verkoper transparant handelt en eerdere afspraken respecteert. Bij veel belangstelling kan de verkoper, in overleg met zijn makelaar, besluiten om over te gaan op een gesloten inschrijving. In dat geval krijgen alle geïnteresseerden een gelijke kans om een bod uit te brengen.

Voordeel: Een inschrijvingsprocedure zorgt voor eerlijkheid en gelijke kansen voor alle bieders.

Let op voor verkopers: Uw makelaar adviseert u graag over de best passende verkoopstrategie op basis van de markt.

7. Heb ik voorrang als ik als eerste een bezichtiging heb of bied?
Nee. De verkopende partij bepaalt in samenspraak met de makelaar zelf hoe het verkoopproces wordt ingericht. Of u als eerste belt, kijkt of biedt, geeft u geen automatisch voordeel.

Praktisch advies: Vraag altijd naar uw positie, zodat u weet waar u aan toe bent. En laat u niet verrassen als een woning sneller gaat dan verwacht. Dat is tegenwoordig eerder regel dan uitzondering.

8. Mag een woning te hoog geprijsd zijn?
In principe mag een verkoper elke prijs vragen die hij wil. De markt (en de koper) bepaalt uiteindelijk of die prijs realistisch is. De vraagprijs wordt vaak bepaald in overleg met een makelaar en gebaseerd op locatie, staat van onderhoud, oppervlakte, marktontwikkelingen en referentiepanden.

Voor kopers: Onderzoek de marktwaarde van vergelijkbare woningen en vraag uw aankoopmakelaar om een realistische waardebepaling.

De meest gestelde vragen bij het kopen of verkopen van een huis

9. Wat valt er onder ‘kosten koper’?
‘Kosten koper’ (k.k.) betekent dat de kosten voor overdracht van de woning voor rekening van de koper zijn. Deze bestaan o.a. uit:

- Overdrachtsbelasting (meestal 2%)
- Notariskosten voor de leveringsakte
- Kosten voor inschrijving bij het Kadaster

Let op: de kosten van een eventuele aankoopmakelaar zitten hier niet bij in.

10. Wie betaalt de makelaar?

- De verkoopmakelaar wordt betaald door de verkoper.
- Als koper kunt u ervoor kiezen om zelf een aankoopmakelaar in te schakelen. Deze kosten zijn dan wel voor uw eigen rekening, maar u krijgt daarvoor professionele begeleiding en bescherming van uw belangen.

Aanrader: Een aankoopmakelaar verdient zichzelf vaak terug door betere onderhandeling, inzicht in de waarde en kennis van juridische valkuilen.



‘t Mauritshuis Makelaars betracht bij de samenstelling van de inhoud van de brochure de nodige zorgvuldigheid. Desondanks bestaat de mogelijkheid dat bepaalde informatie van de brochure niet volledig of correct is.
‘t Mauritshuis Maklelaars aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle maten en oppervlakten zijn indicatief.



CONTACT

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

't Mauritshuis Makelaars

Utrechtseweg 153

6862 AH OOSTERBEEK

026 - 44 64 300

wonen@mauritshuis.info



Uw makelaar in Arnhem e.o.

Sinds 2002 is ’t Mauritshuis Makelaars uw persoonlijke partner in de aan- en verkoop en verhuur van appartementen, woonhuizen en villa’s in de regio Arnhem en Wageningen. Dankzij onze grondige marktkennis begeleiden wij u snel en doeltreffend bij iedere stap.

Met een betrokken team adviseren wij u persoonlijk en deskundig. Kwaliteit, betrouwbaarheid en discretie vormen de basis van onze werkwijze – integer en vakbekwaam. Wij luisteren naar uw woonwensen en zetten ons in voor het beste resultaat. Pas wanneer u zegt: “Ik ben thuis”, is onze missie geslaagd.