

Wordt dit jouw droomhuis?



Schutkenstraat 9

Zwolle

- 3 slaapkamers
- Moderne keuken
- 2 balkons
- loopafstand van het centrum



Hup & Fidom Garantiemakelaars
Kruisstraat 30
7941 AN Meppel

0522 458 510
info@hup-en-fidom.nl
www.hupenfidommakelaarsmeppel.nl

Wat leuk dat je interesse hebt in deze woning!

Vlakbij de sfeervolle binnenstad en toch midden in het groen gelegen 4-kamer appartement op de eerste verdieping met balkon aan de voor- en achterzijde en berging op de begane grond. Het complex is gelegen in de gezellige wijk Deze gelegen waar je alle benodigde winkels, sportfaciliteiten, parken, e.d. vindt. U loopt in enkele minuten naar de historische binnenstad van Zwolle, maar bent ook met paar minuten autorijden op de A-28. Rondom het complex is het parkeren bovendien gratis.

Vraagprijs € 275.000,- k.k.





Kenmerken van deze woning

Soort woning	Portiekflat
Type woning	Appartement
Bouwjaar	1965
Inhoud	224 m ³
Woonoppervlakte	67 m ²
Perceeloppervlakte	0 m ²
Tuin	
Tuin oppervlakte	2 balkons
Energie label	C
Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3



Omschrijving van de woning

Vlakbij de sfeervolle binnenstad en toch midden in het groen gelegen 4-kamer appartement op de eerste verdieping met balkon aan de voor- en achterzijde en berging op de begane grond.

Het complex is gelegen in de gezellige wijk Deze gelegen waar je alle benodigde winkels, sportfaciliteiten, parken, e.d. vindt. U loopt in enkele minuten naar de historische binnenstad van Zwolle, maar bent ook met paar minuten autorijden op de A-28. Rondom het complex is het parkeren bovendien gratis.

In de afgelopen jaren is het appartement gemoderniseerd en voorzien van een moderne keukeninrichting met de gebruikelijke inbouwapparatuur.

Het appartement is voorzien van centrale verwarming en is grotendeels voorzien van houten kozijnen met dubbel glas. In de komende tijd zal het complex voorzien worden van spouwmuurisolatie, kunststof ramen en kozijnen en zullen de plafonds van de bergingen worden geïsoleerd.

Indeling:

Royale entree met bergkast en toiletruimte; lekkere lichte woonkamer inbouwkast en vrij uitzicht over een groenstrook; de moderne dichte keuken is uitgevoerd in een moderne kleurstelling en voorzien van vaatwasser, koel-/vriescombi, vaatwasser en afzuigkap. Verder zijn er drie slaapkamers en een badkamer met douche, wastafel en wasmachineaansluiting.

Het appartement heeft zowel een de voorzijde als aan de achterzijde een balkon. Het balkon aan de voorzijde grenst aan de slaapkamer en is gelegen op het westen. Het balkon aan de achterzijde (oost) is bereikbaar vanuit de keuken, hier is het met name 's morgens heerlijk toeven.

De Vereniging van Eigenaars functioneert goed, regelmatig vinden er onderhoudswerkzaamheden plaats. De maandelijkse bijdrage voor de VvE bedraagt €240,-

Ben jij op zoek naar een modern appartement op een hele leuke plek? Bel dan snel voor een afspraak, we leiden je graag rond.



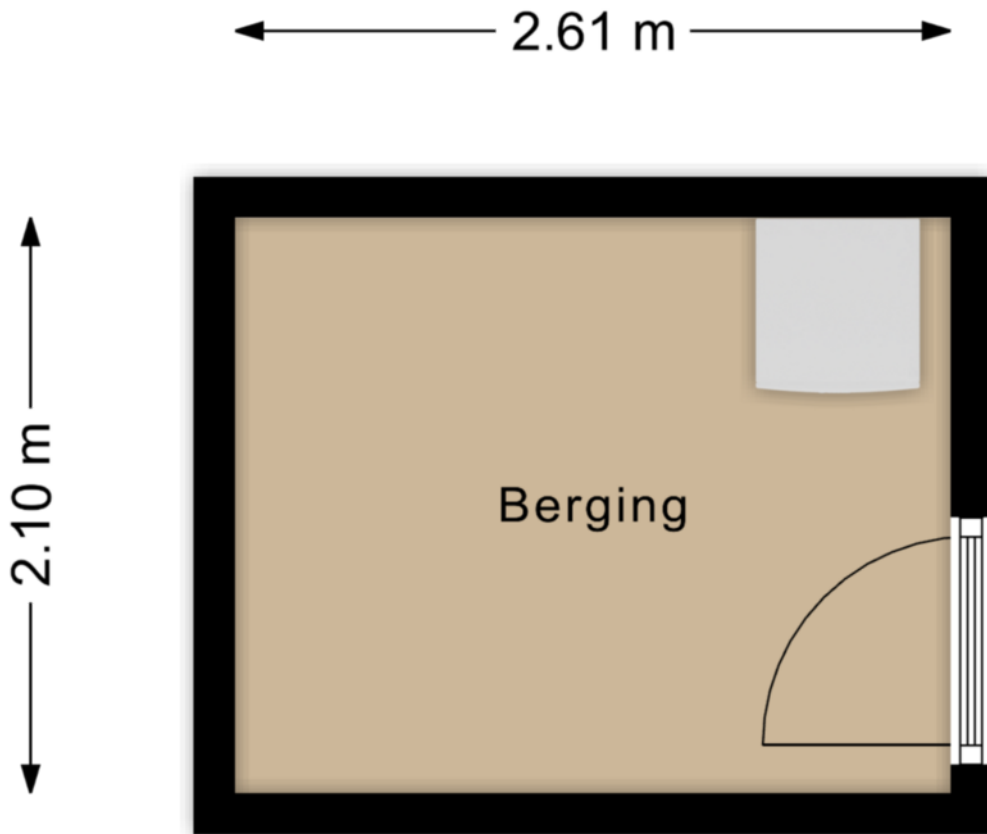




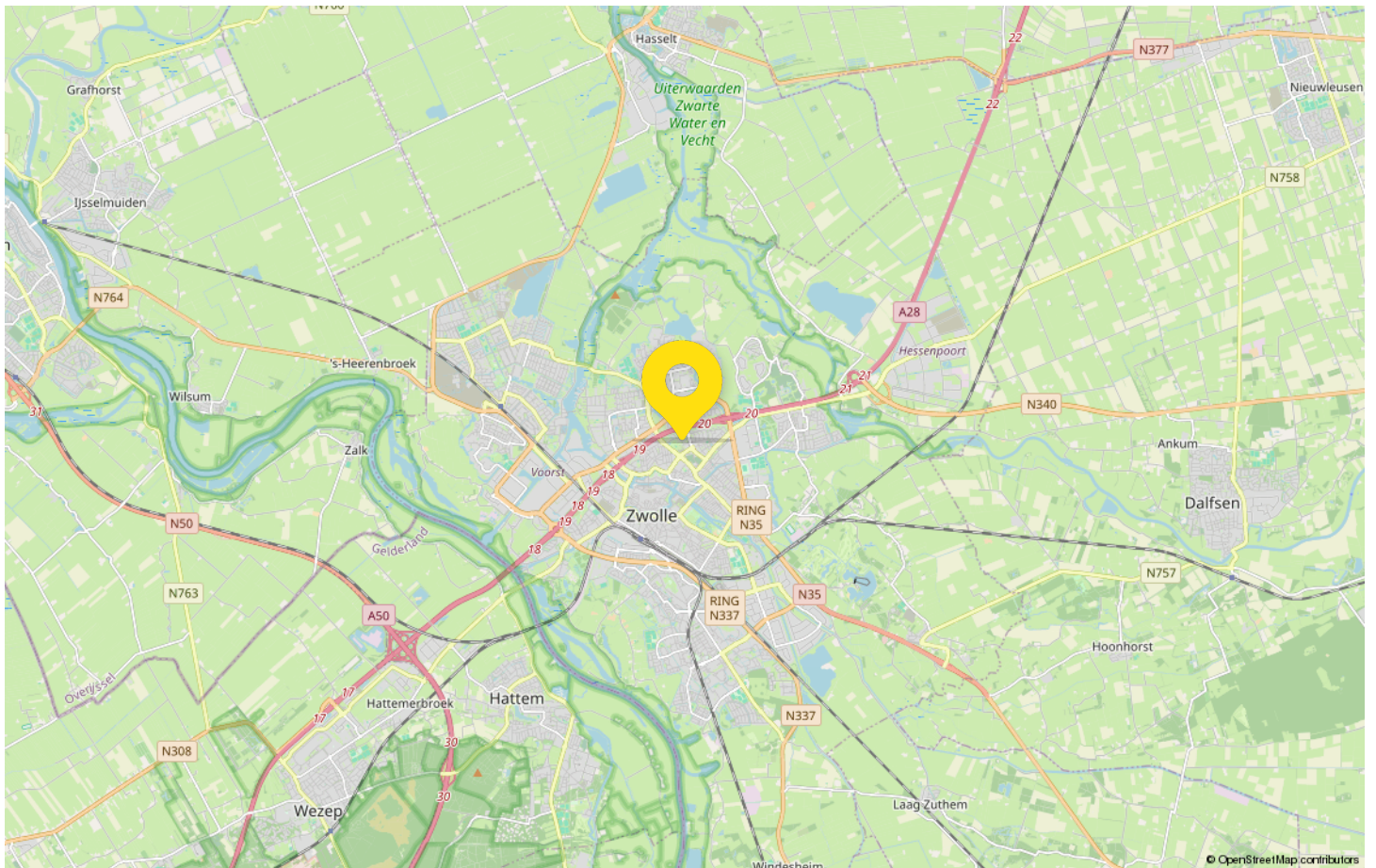
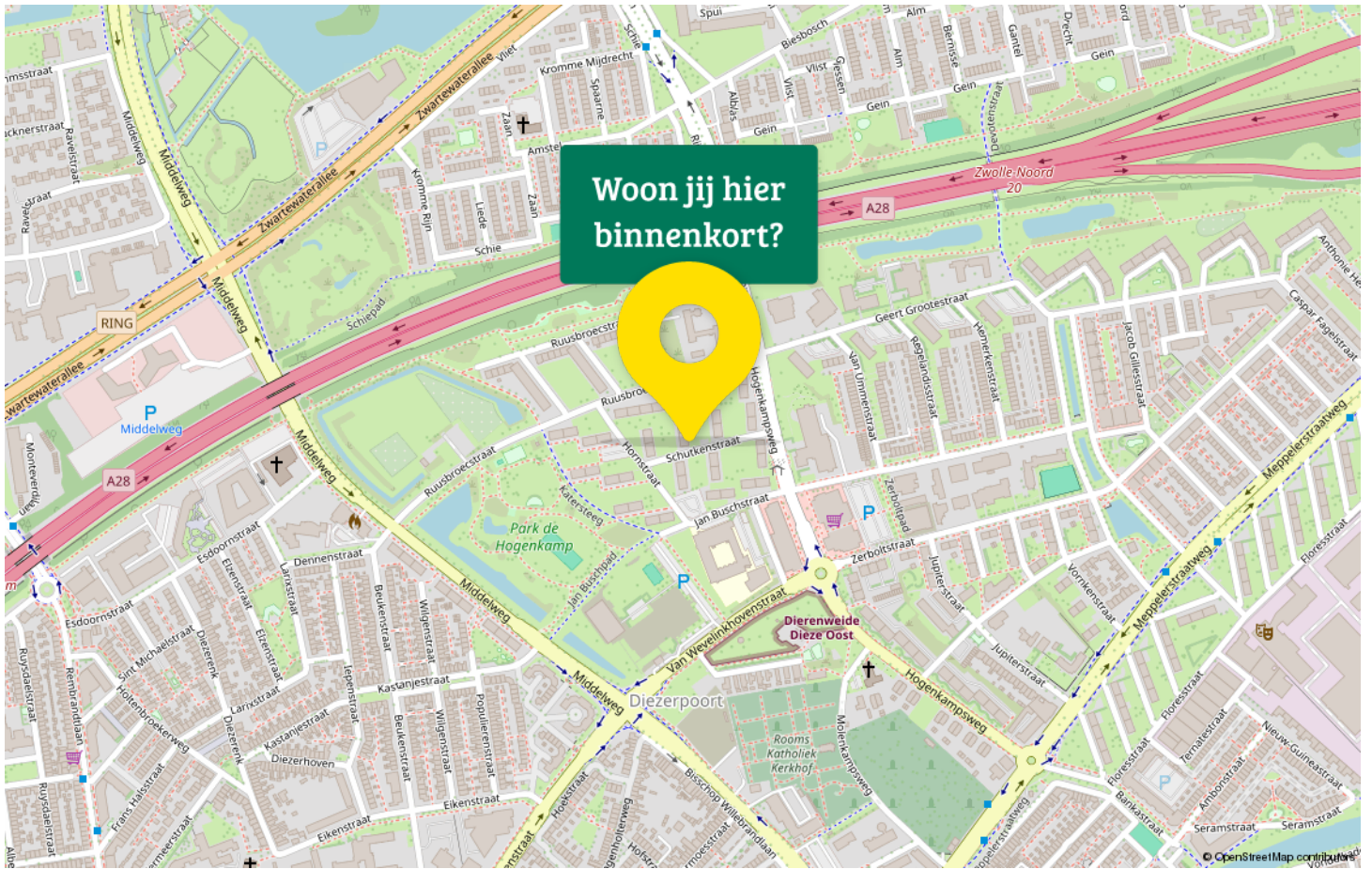
Plattegrond



Plattegrund

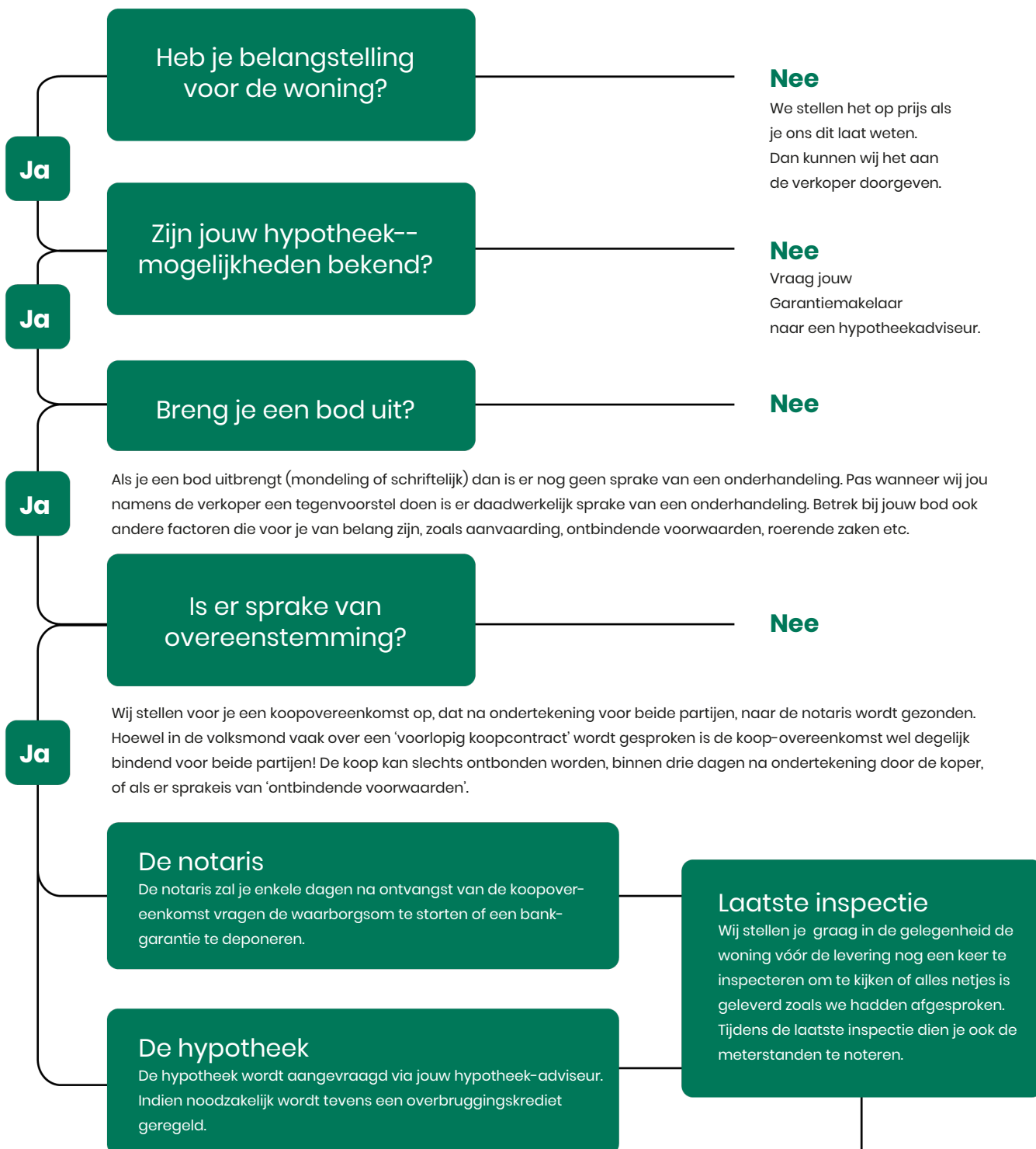


Locatie op de kaart



Van bezichtiging tot aankoop

Volg de route met de vragen



Gefeliciteerd!

De overdracht

Je ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transport-akte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijg je de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. Je ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.



Hup & Fidom garantiemakelaars

Linda, Sandra & Erik

Aangenaam,

VERKOOP

Met een dosis enthousiasme begeleiden je van a tot z bij het hele proces van verkoop maar ook aan; van de eerste kennismaking tot het bepalen van de vraagprijs, van het bepalen van de verkoopstrategie tot het samenstellen van de presentatie en van de bezichtigingen tot en met de uiteindelijke inspectie en oplevering.

Wat vinden wij belangrijk bij de verkoop van jouw woning:

Een aantrekkelijke woningpresentatie, zowel digitaal, online, als op papier, is enorm belangrijk. Wij werken dan ook uitsluitend met creatieve en ervaren foto- en videografen die uw woning prachtig weten te introduceren bij potentiële kopers. Een eerste indruk kun je immers maar één keer maken.



Soort review: Verkoop
Remy Nijdam

9,8

De betrokkenheid, persoonlijk contact, het meedenken, nakomen van afspraken en de wijze waarop dit verschilt met andere makelaars bij bijvoorbeeld bezichtigingen verschilt enorm op positieve wijze!



Ben jij benieuwd naar de waarde van jouw woning?

Scan de QR code voor een vrijblijvende afspraak.

Wij zijn bereikbaar via:

0522 458 510

info@hup-en-fidom.nl

www.hupenfidommakelaarsmeppel.nl



Taxatie

Review

Wij hebben ze ingeschakeld als taxateurs voor onze nieuwe woning en daar zijn we erg tevreden over. Wij moesten noodgedwongen een paar keer de afspraak verzetten en wijzigen. Ondanks dat hebben ze ons altijd fijn geholpen en ons uitstekend advies gegeven wat ons nog flink geld heeft bespaard.

Ali Al-Difaie



Aankoop

Review

Mijn vriend en ik waren al even op zoek naar een koopwoning, maar in de huidige woningmarkt lukte ons dit niet alleen. N.a.v advies vanuit vrienden hebben wij de hulp van Hup & Fidom ingeschakeld. Na een fijn eerste kennismakingsgesprek ging Linda enthousiast op zoek naar een huis voor ons. Vrij snel vonden en kochten wij onze eerste koopwoning. Wij kijken heel blij terug op de hulp van Hup & Fidom en raden ze dan ook van harte aan aan iedereen die op zoek is naar een koopwoning.

Merel Kuijpers



Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat je 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 eersteieder 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 wat 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 toekomen' 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 verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. Je krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet

je melden bij het uitbrengen van jouw 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 je de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, je 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 jouw 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. Één 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 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.



Zorgeloos van je nieuwe woning genieten

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 kun je 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 verkoop-procedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting je daarover te informeren. Het is verstandig als je serieus belangstelling hebt de NVM-makelaar te vragen wat jouw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar je een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen je in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw) tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten

beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dien je in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.



Interesse in deze woning?

Neem contact met ons op voor meer informatie.

0522 458 510

info@hup-en-fidom.nl

www.hupenfidommakelaarsmeppel.nl



Garantiemakelaars Hup & Fidom 0522 458 510

Kruisstraat 30
7941 AN Meppel

info@hup-en-fidom.nl

www.hupenfidommakelaarsmeppel.nl

