

# KOOLTUINEN 17

8321 SP Urk

€ 475.000 K.K.



Hoekwoning  
met grote  
achtertuin

**DE MUNT**

*makelaardij taxaties bedrijfs onroerend goed*



## INLEIDING

Prachtige Hoekwoning met Grote Achtertuin en Luxe Voorzieningen

Welkom bij Kooltuinen 17, Urk! Deze uitstekend onderhouden hoekwoning biedt een zeldzame combinatie van ruimte, comfort en luxe voor het hele gezin. Met een riante achtertuin, moderne aanbouw en diverse extra's is dit een unieke kans om te wonen op een gewilde locatie.

Deze woning biedt niet alleen een comfortabel en luxueus leven, maar ook een uitstekende locatie nabij voorzieningen, scholen en uitvalswegen.





## LIGGING & INDELING

### **Begane grond**

Bij binnenkomst wordt u verwelkomd door een overkapping voor de voordeur die leidt naar de hal met bijkeuken en apart toilet

De moderne bijkeuken biedt volop opbergruimte en heeft een handige deur naar de achtertuin

De luxe keuken, bereikbaar via een schuifdeur, is een ware eyecatcher en vormt het hart van de woning

De ruime woonkamer, met veel natuurlijk lichtinval, biedt een gezellige plek voor het hele gezin om samen te komen

### **Eerste verdieping**

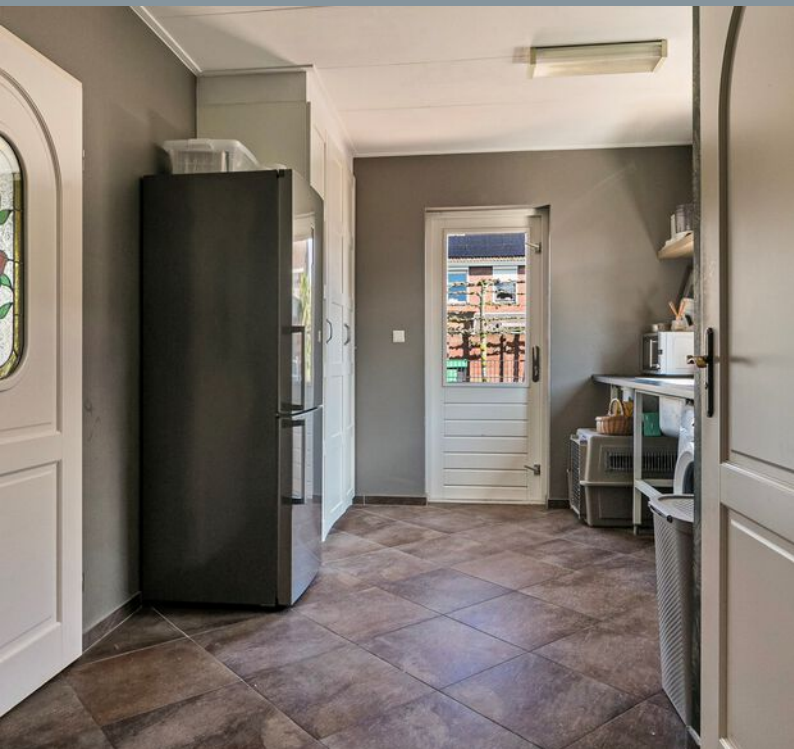
Op de eerste verdieping bevinden zich maar liefst vier slaapkamers, stuk voor stuk ruim en comfortabel

De moderne badkamer is van alle gemakken voorzien en biedt een oase van ontspanning na een lange dag

Het balkon biedt een heerlijke buitenruimte om te genieten van de frisse lucht

### **Zolder:**

De zolderverdieping is bereikbaar via een vaste trap en biedt een extra slaapkamer, ideaal voor gasten of als thuishkantoor



## LIGGING & INDELING

### Bijzonderheden

- Hoekwoning: Geniet van extra privacy en ruimte dankzij de ligging
- Grote Achtertuin: Een oase van rust met een overkapping, zitkuil, vogel volière, grote schuur en verwarmd zwembad
- Moderne Keuken: De keuken, geplaatst in 2018, is voorzien van massief eiken met een prachtig composiet aanrecht
- Comfortabele Voorzieningen: Ervaar het gemak van vloerverwarming op de begane grond, perfect voor de koudere dagen
- Duurzaam: Met maar liefst 14 zonnepanelen draagt deze woning bij aan een groenere toekomst, en het energielabel C bevestigt de efficiënte energieprestaties
- Luxe Badkamer: Op de eerste verdieping bevindt zich een moderne badkamer met alle gewenste voorzieningen
- Verwarmd Zwembad: Geniet van eindeloze zomerdagen in het verwarmde zwembad van 3 bij 6 meter
- CV: Verwarming wordt verzorgd door een moderne Intergas CV-installatie uit 2023
- Volledig Dubbelglas: De woning is voorzien van isolerend dubbelglas voor optimale warmte- en geluidsisolatie

**Overdracht**

Vraagprijs	€ 475.000,- k.k.
Aanvaarding	In overleg

**Bouw**

Type object	Woonhuis, eengezinswoning, hoekwoning
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwperiode	1988

**Oppervlaktes en inhoud**

Perceeloppervlakte	426 m <sup>2</sup>
Gebruiksoppervlakte wonen	152,1 m <sup>2</sup>
Inhoud	546 m <sup>3</sup>

**Indeling**

Aantal bouwlagen	3
Aantal kamers	6 (waarvan 5 slaapkamers)
Aantal badkamers	1
Aantal balkons	1

**Energieverbruik**

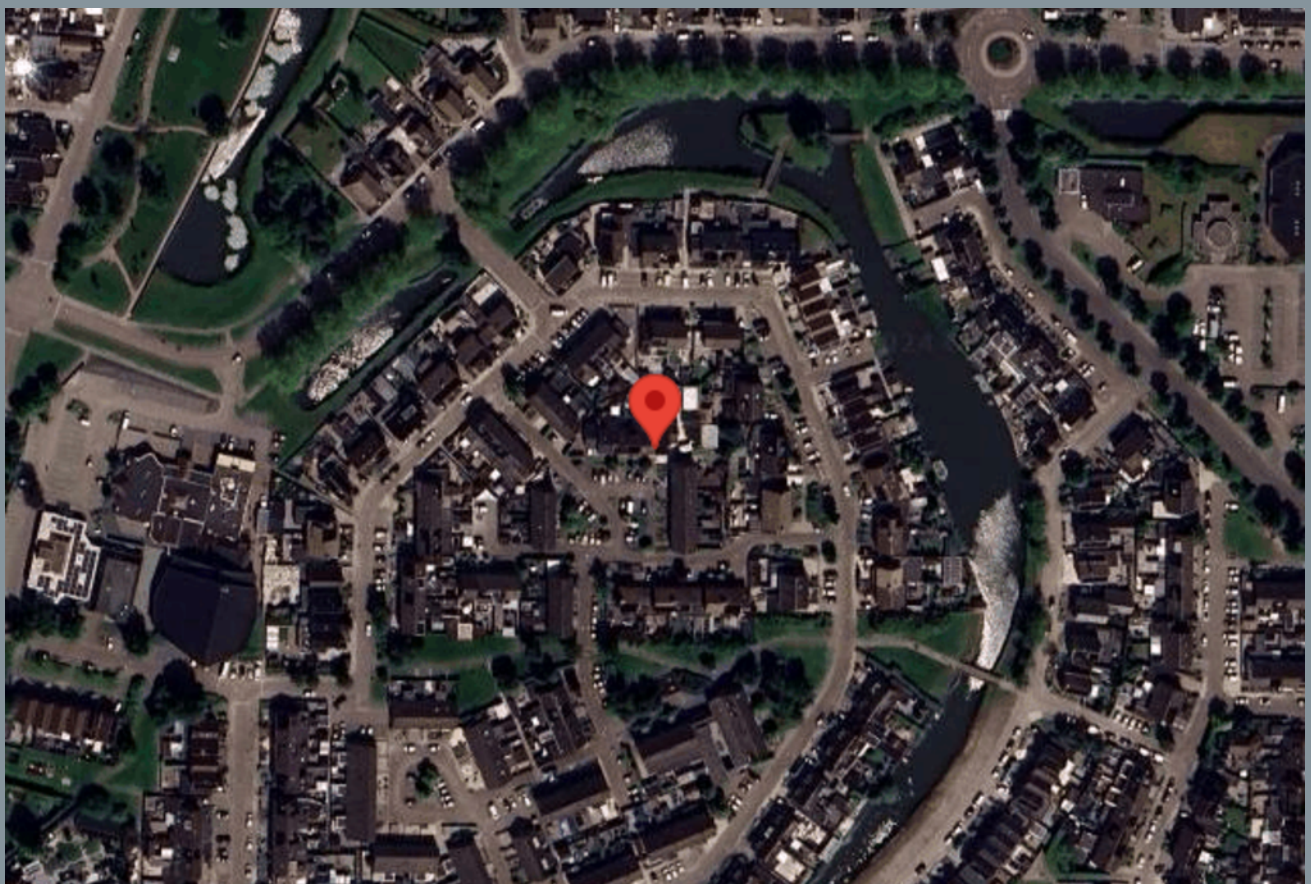
Energielabel	C
--------------	---

**Uitrusting**

Heeft een balkon	Ja
Heeft een garage	Ja

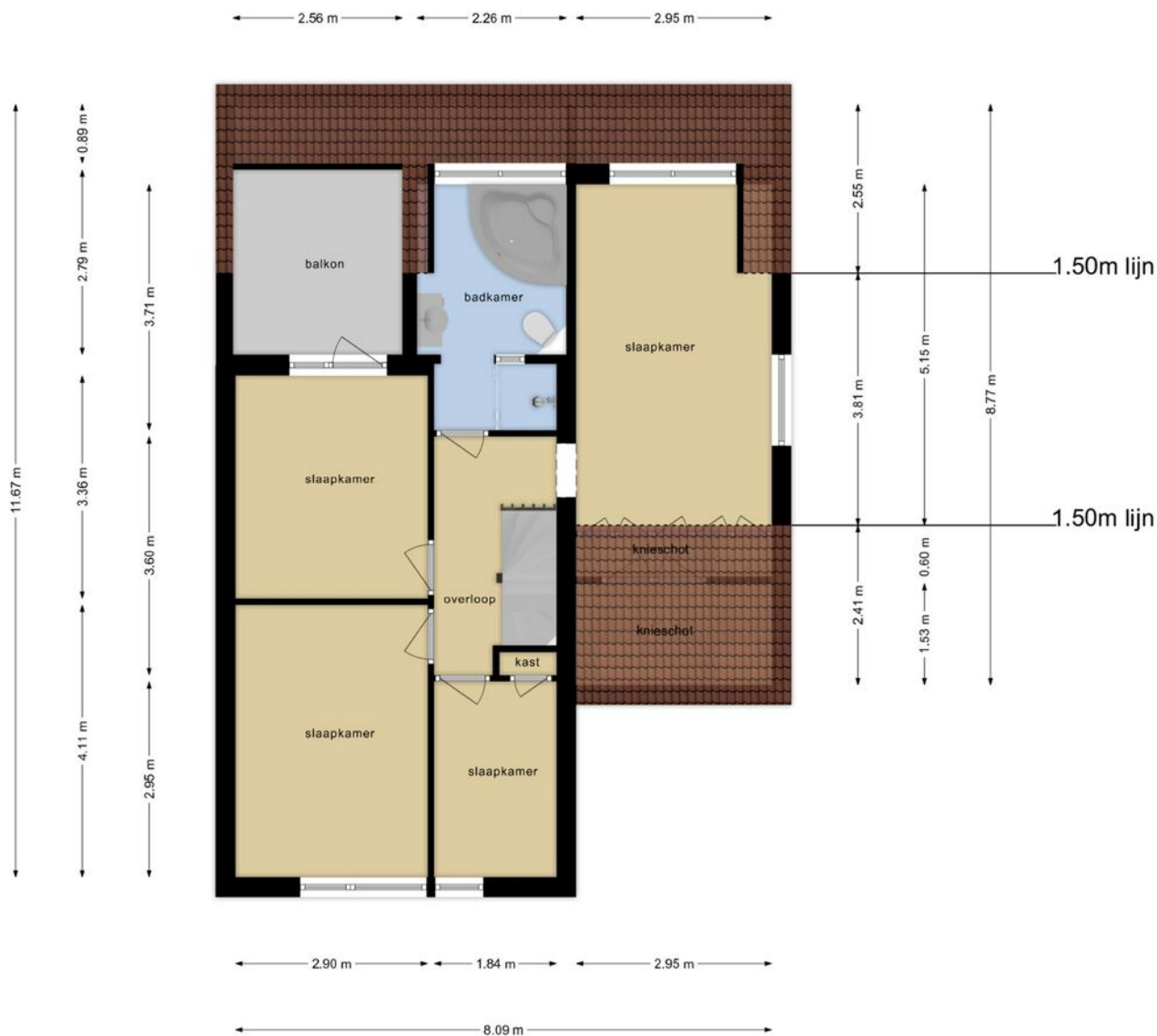
**Kadastrale gegevens**

Eigendom	Eigen grond
----------	-------------



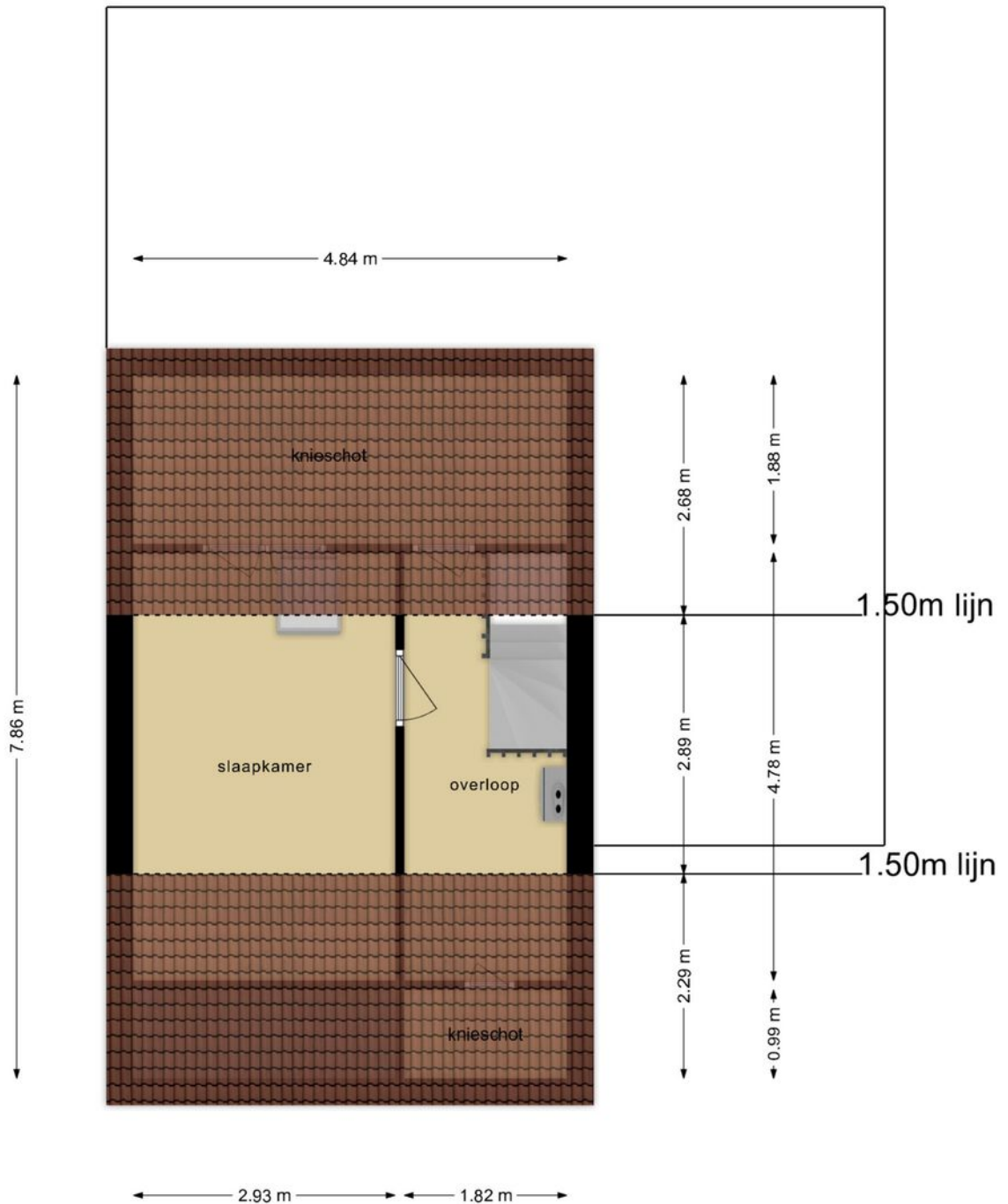


**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**

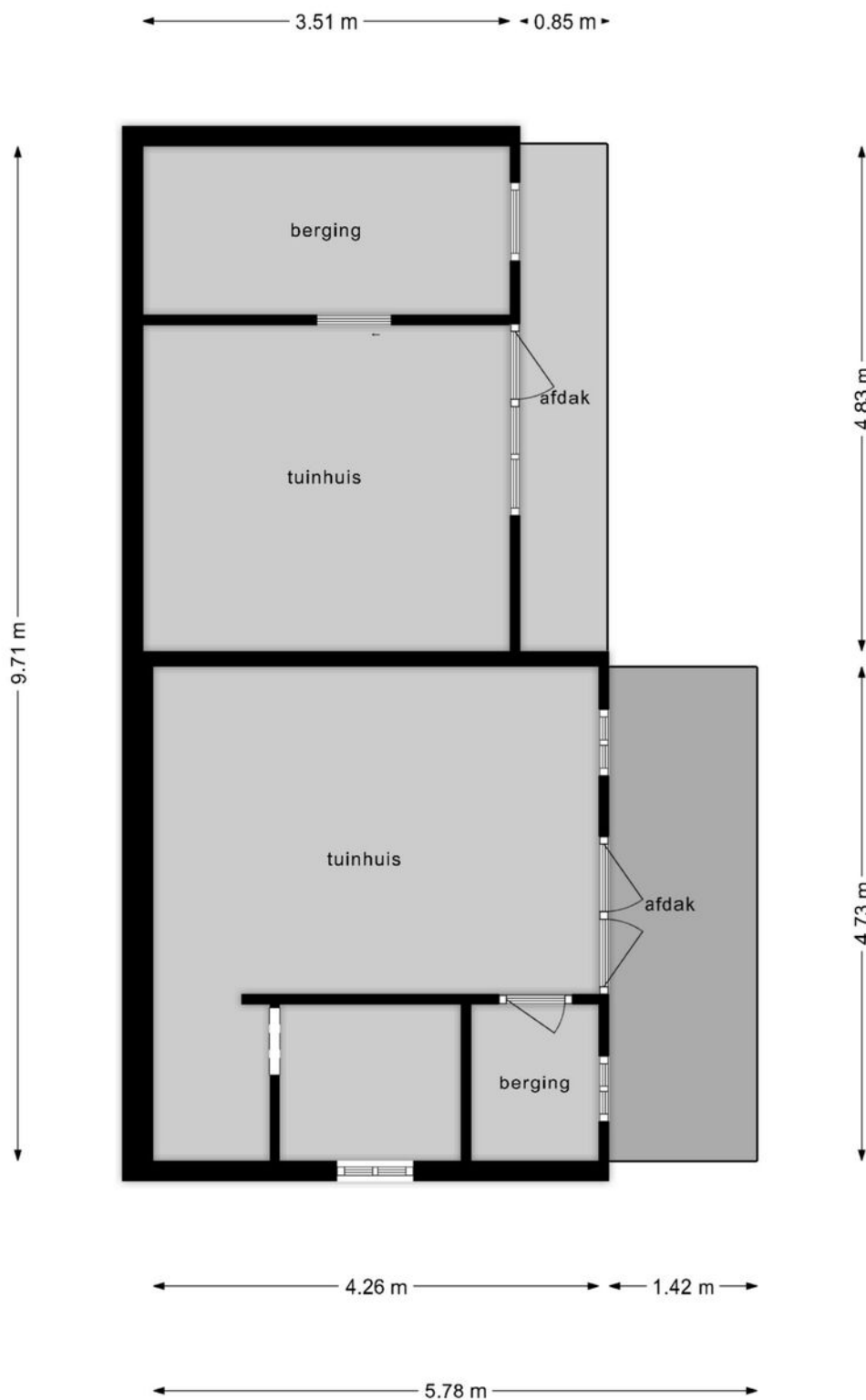


**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**

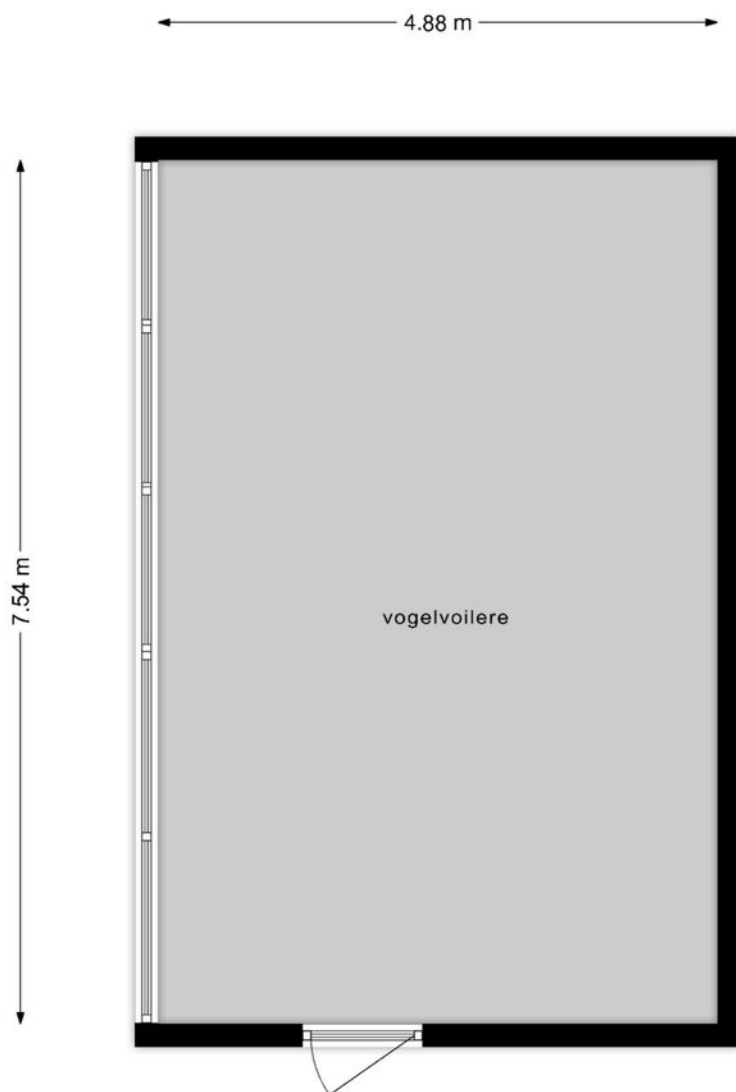




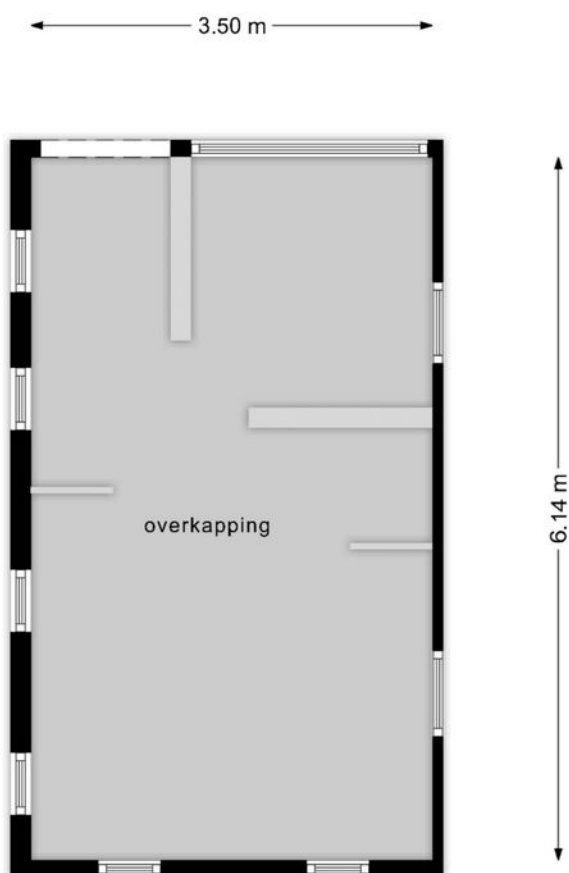
**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**



**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**



**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**



**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**

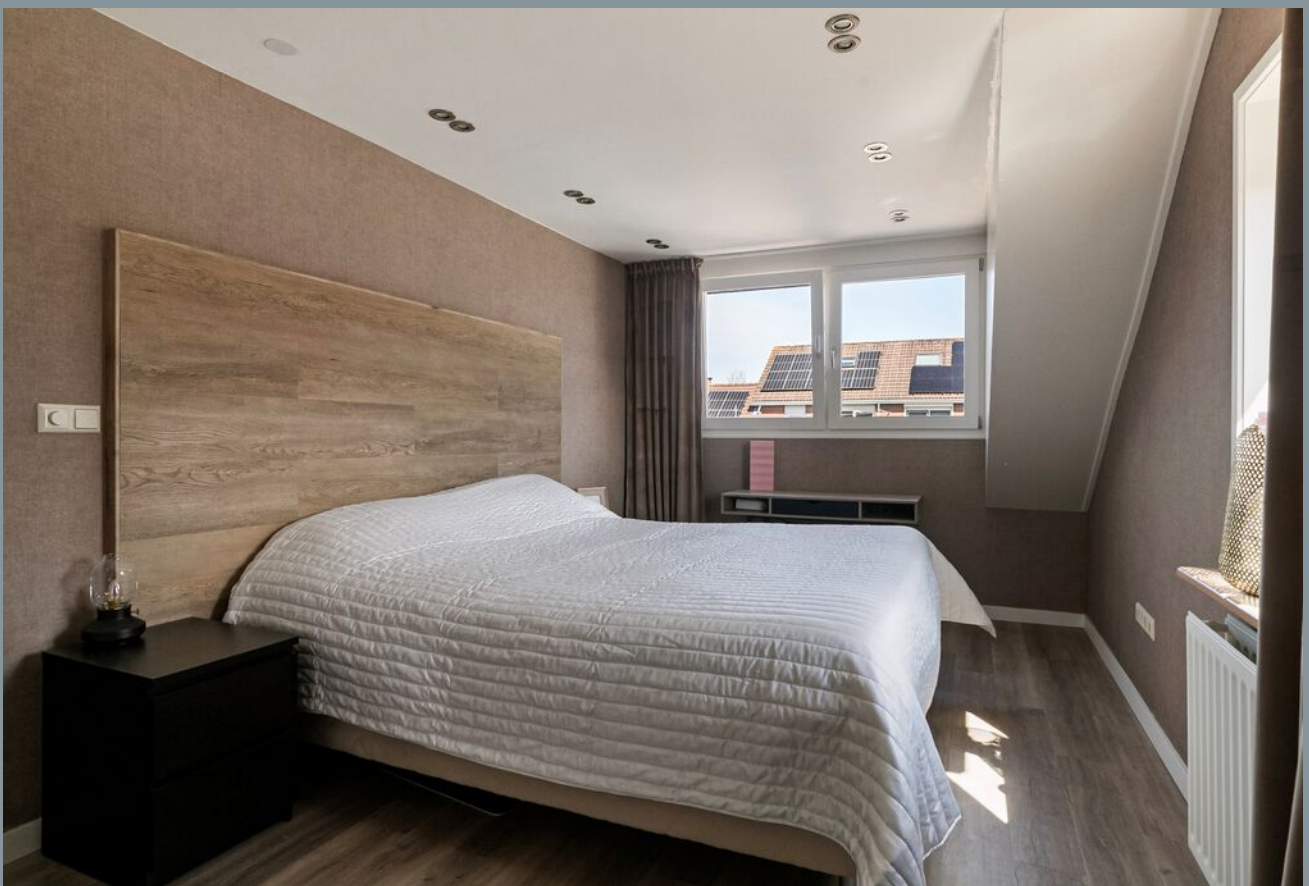


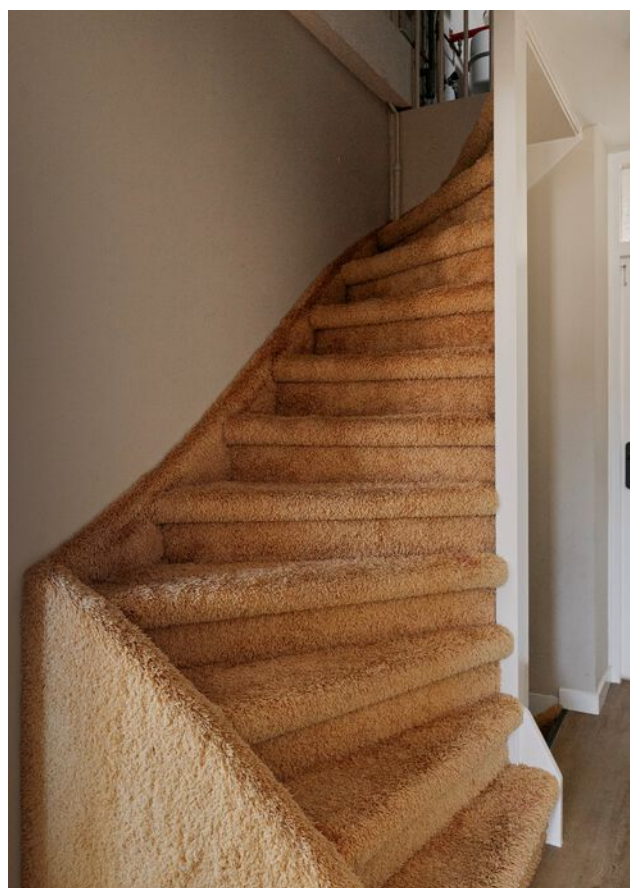


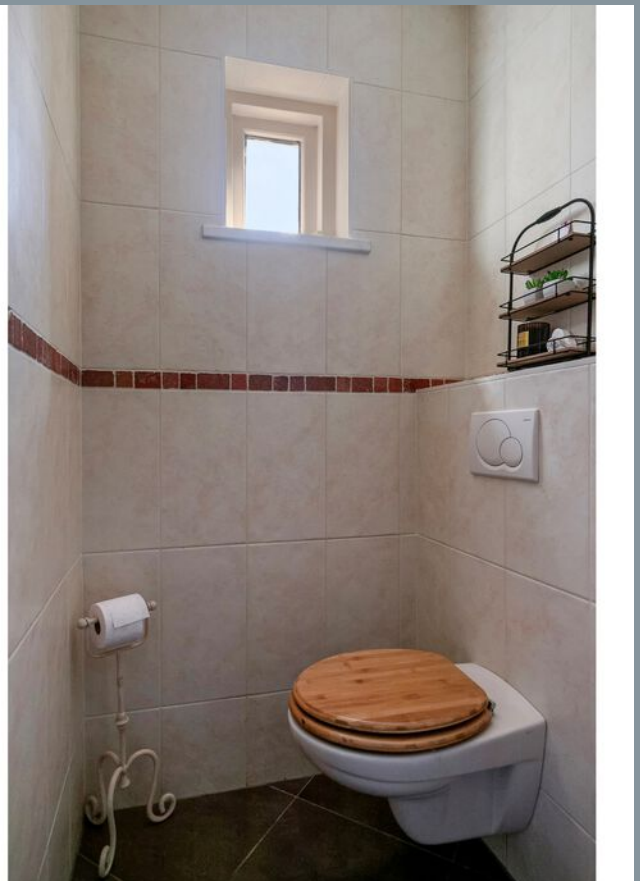
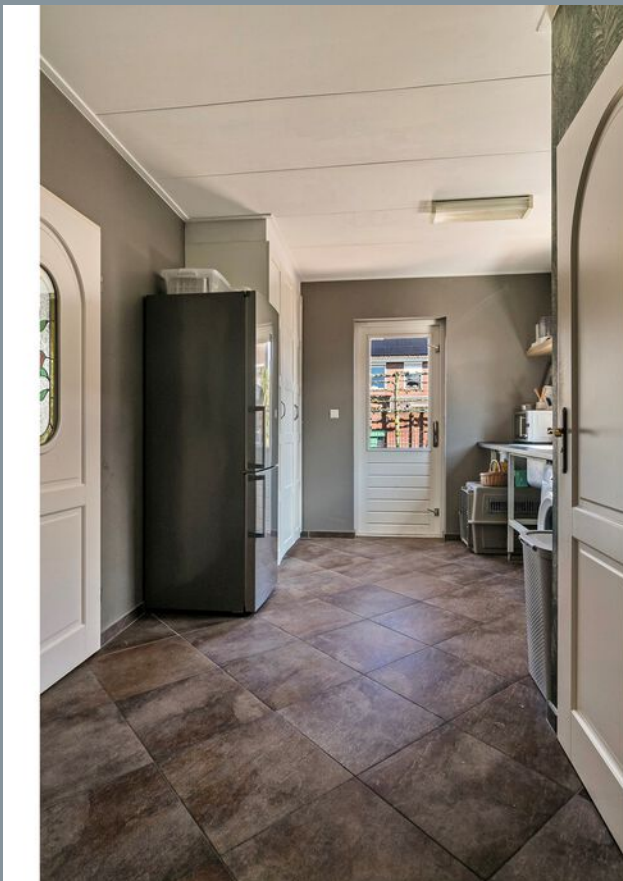
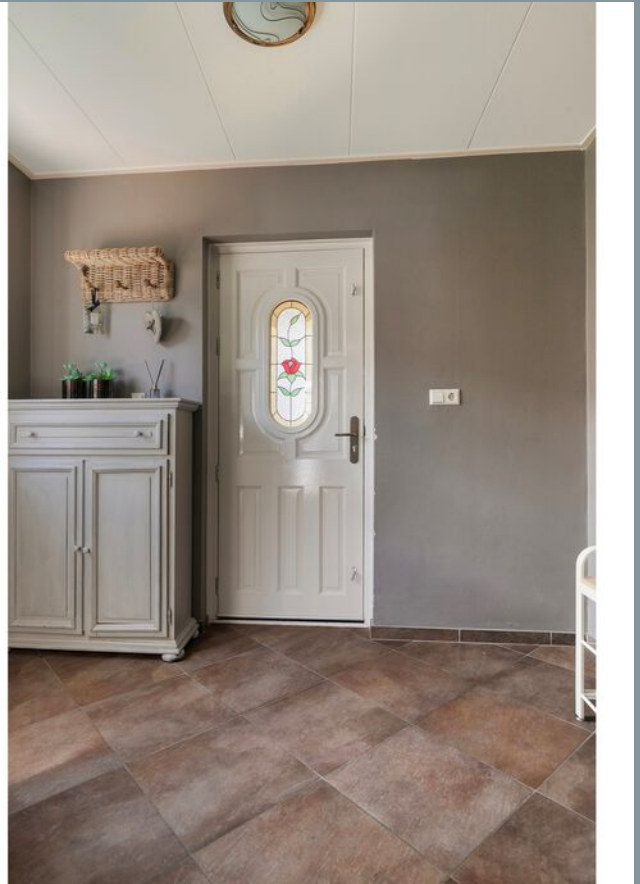
















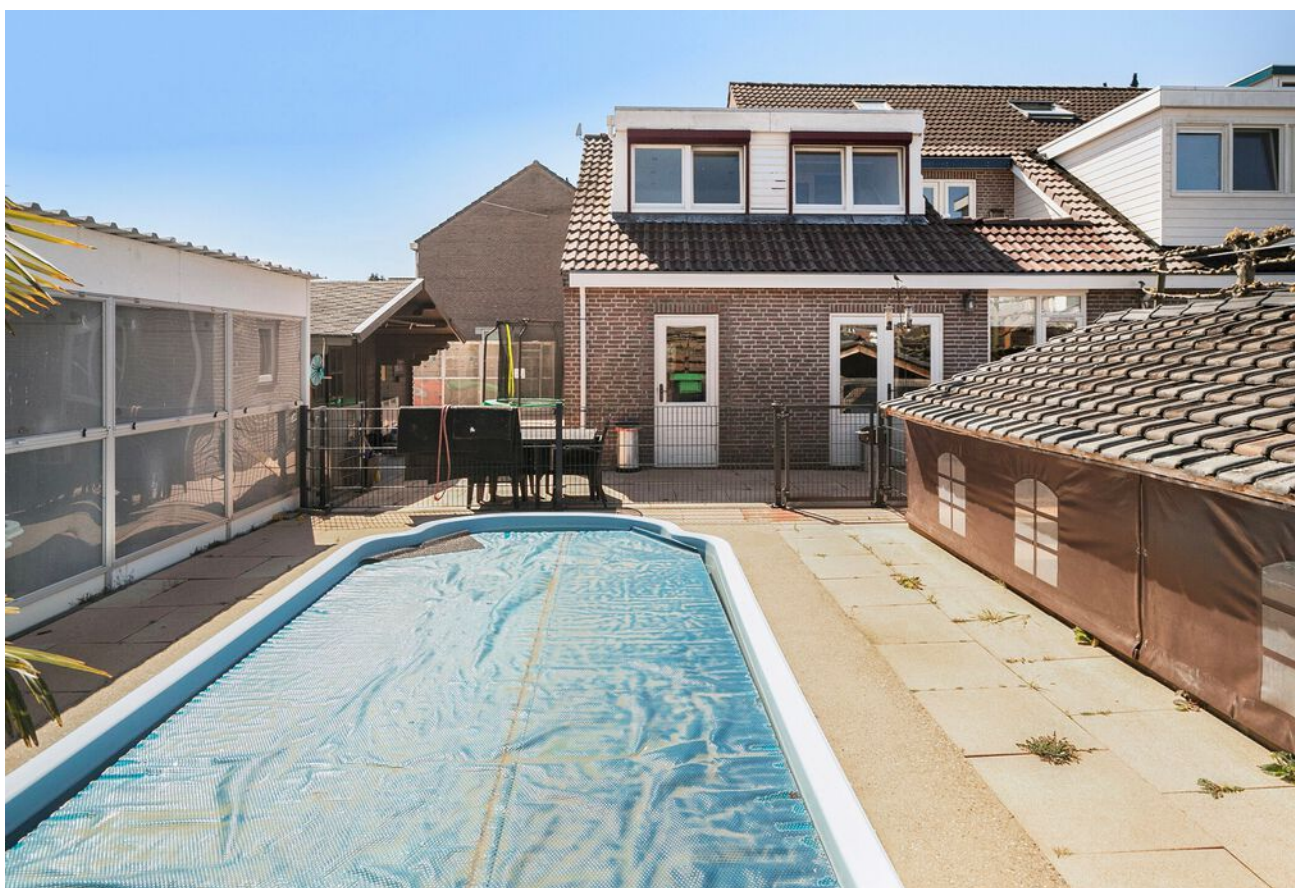


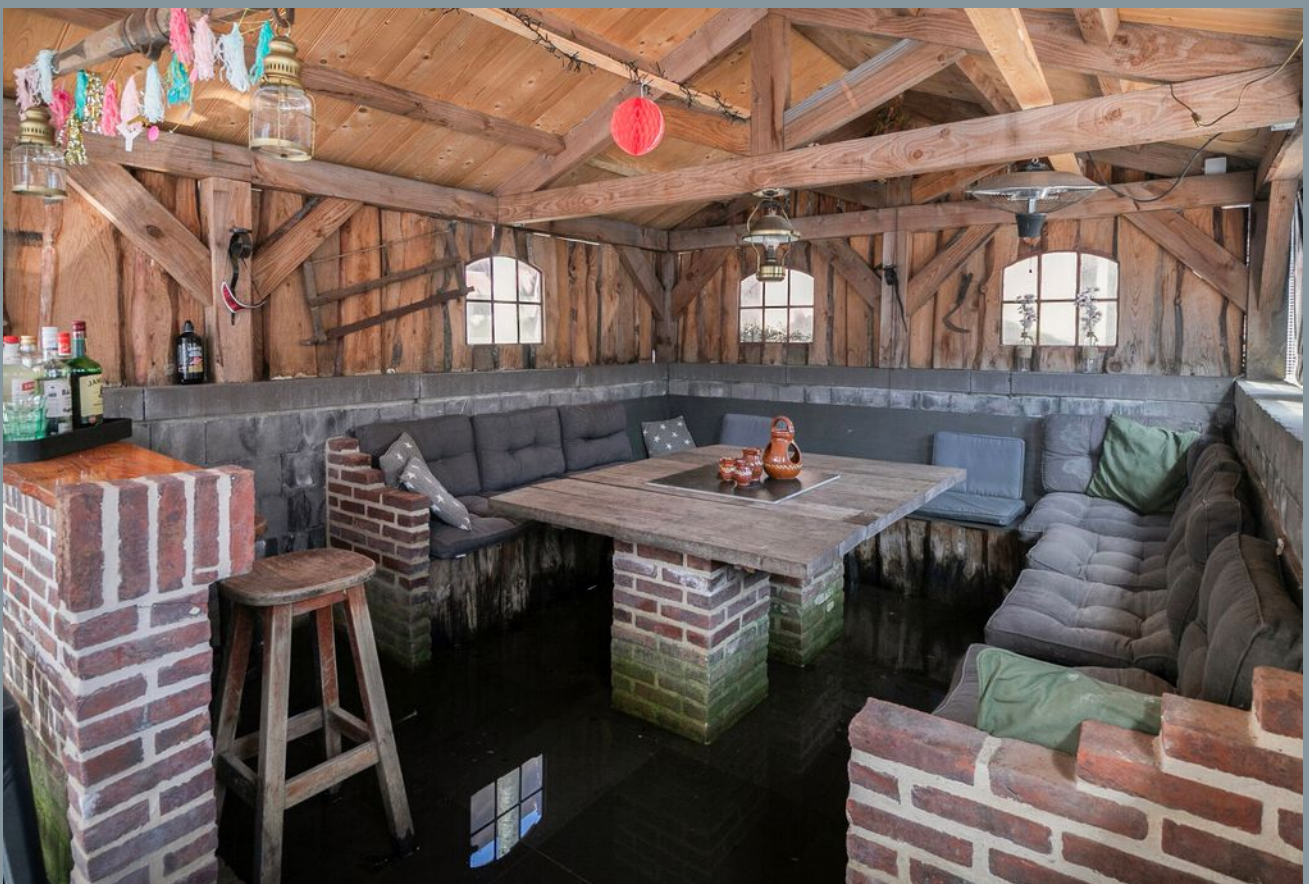
















## **Heeft de makelaar recht op een vergoeding na het intrekken van de opdracht?**

Op basis van de Algemene Consumentenvoorwaarden VBO heeft een VBO-makelaar recht op vergoeding van de gemaakte kosten. Daarnaast kan er, als dit in de opdracht tot dienstverlening is afgesproken, een percentage van het loon berekend worden. Dit wordt ook wel intrekingskosten genoemd.

## **Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?**

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kun je denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkom je dat je achteraf voor verrassingen te komen staan.

## **Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?**

VBO-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten: a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast. b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap. c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia. d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage. Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m<sup>2</sup> worden genegeerd. Op [www.vbo.nl](http://www.vbo.nl) vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

## **Heeft mijn woning een energielabel nodig?**

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendoms-overdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal €405,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op de website van de rijksoverheid [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl)

## **Levering bij de notaris**

De sleutel overdracht vindt plaats, nadat de leveringsakte bij de notaris is getekend. Een sleutelverklaring voorafgaande aan de levering is niet mogelijk.



No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

### **Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?**

De VBO kent de Algemene Consumentenvoorwaarden VBO en de Algemene Voorwaarden VBO voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via [www.vbo.nl/voorwaarden](http://www.vbo.nl/voorwaarden), op te vragen via [cv@vbo.nl](mailto:cv@vbo.nl) of verkrijgbaar via je VBO-makelaar. De

Algemene Consumentenvoorwaarden VBO zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

### **Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?**

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen: a) Overdrachtsbelasting. b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte.

Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

### **Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?**

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende VBO-makelaar in te schakelen.

### **Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van VBO-makelaars?**

Vanuit de VBO worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere VBO-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een VBO-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage.

Naast de courtage kan de VBO-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. VBO No-Risk clausule.



De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (3 werkdagen). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

### **Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?**

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgave van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De VBO-maker kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

### **Wat is de No-Risk clausule?**

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de VBO No-Risk clausule dan kun je die overstap vaak wel maken.

De VBO No-Risk clausule is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten.

De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de VBO No-Risk clausule doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verko-





dingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure.

In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

### **Mag een VBO-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?**

De verkoper bepaalt in overleg met zijn VBO-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

### **Wat is een optie?**

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.

b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende VBO-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De VBO-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de VBO-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

### **Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?**

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

### **Hoe komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken-, dan legt de verkopende VBO-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand.

## **Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning**

### **Bezichtiging**

Tijdens een bezichtiging leidt de makelaar u rond, dit om u een goede indruk te geven van het te verkopen object. De verkoper heeft een meldingsplicht, U als koper mag verwachten dat de informatie die door de verkoper wordt verstrekt, correct is. Er moet altijd melding worden gemaakt van eventuele gebreken of bijzonderheden aan het object, uiteraard voor zover bekend bij de verkoper.

### **Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?**

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een VBO-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende VBO-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De VBO-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

### **Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?**

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

### **Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?**

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

### **Mag een VBO-makelaar 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. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de bie-



*“Fijn kennis met u te hebben gemaakt!”*

**DE MUNT**

*makelaardij taxaties bedrijfs onroerend goed*



Onder de Toren 28  
8302 BV Emmeloord  
Tel. 0527 - 614 413  
info@de-munt.nl  
www.de-munt.nl

*De informatie in deze brochure is met zorg samen gesteld, maar u kunt geen rechten ontleen aan hetgeen in deze brochure staat vermeld.*

*Op al onze dienstverlening zijn de algemene voorwaarden en de gedragscode van de VBO van toepassing.*

*Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard, behoudens voor zover de door ons afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval recht geeft op uitwerking.*

Linked **in**

facebook

twitter

VBO  MAKELAAR

funda  
powered by nvm



Nagele

Ens

Kraggenburg

Marknesse

Luttelgeest



de polder, de makelaar, de Munt



**DE MUNT**

**TE KOOP**



0527 - 614 413

[www.de-munt.nl](http://www.de-munt.nl)

Emmeloord

Bant

Rutten

Creil

Espel

Tollebeek

# Makelaardij De Munt

De Munt is voor velen een vertrouwd en ervaren adres. Het makelaarskantoor dat in 1992 werd opgericht, vestigde zich op bedrijventerrein De Munt en dankt daaraan dus zijn naam. Herma Weckesser, de huidige eigenaar, was en is een van de oprichters.

Op de vraag waarom men zaken doet met De Munt is het antwoord steeds weer 'vertrouwen en kwaliteit'. Achter 'De Munt' staat een team van gemotiveerde en enthousiaste mensen die kennis hebben van de lokale en regionale onroerend goed markt. Door hun ervaring én gedegen opleiding in de makelaardij begeleiden zij u op professionele wijze bij de aan- of verkoop van uw woning of bedrijfspand. Kwaliteit betekent bij ons ook tijd en aandacht voor u als klant en niet even dat stapje extra. Kwaliteit dus, maar wel tegen een concurrerende prijs.

