



YVONNE VAN DER JAGT
makelaardij



Vraagprijs
€ 350.000,- k.k.

De Roop 6 Hoogkarspel

0228 - 751 795
yvonne@yvonnevanderjagt.nl
www.yvonnevanderjagt.nl



Beschrijving

Laten we eens starten met de pluspunten van deze woning:

- 2025: nagenoeg alle ramen zijn vervangen voor HR++ beglazing.
- 2024: in december is de CV-ketel vernieuwd (eigendom). Tevens zijn alle radiatorknoppen vernieuwd.
- 2022: 12 zonnepanelen geplaatst, 395 Wp per stuk (eigendom).
- 2015: bitumen dakbedekking uitbouw en dakkapel voorzide vernieuwd.

- Energielabel A, de woning is volledig geïsoleerd.
- Betonnen parterre- en verdiepingsvloeren.
- De huidige eigenaar betaalt een (te ruim) voorschot voor gas/elektra van € 65 per maand).
- Uitbouw achterzijde (bijkeuken/berging).
- Twee dakkapellen: op voorzide eerste etage en op achterzijde zolder.

De woning staat op een heerlijke rustige plek met aan de voorzide uitzicht op een mooie groenstrook met doorgaand vaarwater.

U kunt uw eigen bootje afmeren voor uw huis! Pal achter de achtertuint is een modern speeltuintje voor de allerkleinsten.

Poort open en spelen maar!

Rust...

Uw auto parkeert u in één van de parkeerhofjes vlakbij de woning, de laatste meters loopt u langs het doorgaande vaarwater naar uw voordeur.

Op de voorgevel hangt een handmatig te bedienen zonnescherm.

In de hal treft u de deuren naar de meterkast (uitgebreid in 2022 vanwege de zonnepanelen) en de woonkamer.

Woonkamer

Uw zithoek kunt u leuk aan de voorzijde van de woning inrichten, met uitzicht op het doorgaande vaarwater. Aan de achterzijde zijn openslaande tuindeuren geplaatst. De houten vloerdelen kunt u weer even opschuren en in mat of glans afwerken. Prachtig! Op het plafond zijn twee IR (infrarood)panelen gemonteerd die met een afstandsbediening te bedienen zijn. Onder de trap een praktische trapkast voor uw spullen.

Open keuken

Hoekopstelling met granieten werkblad, voorzien van diverse inbouwapparatuur: koelvriescombi (2024), combi oven/magnetron, vaatwasser (2016), vierpits gaskookplaat en afzuigkap.

Bijkeuken/berging

Ideale uitbouw aan de achterzijde van de woning die kan dienen als bijkeuken en/of als berging. De huidige eigenaar gebruikt de ruimte tevens als kantoorruimte. Via de loopdeur bereikt u de achtertuin.

Tussenhal met toiletruimte

In de tussenhal (naar boven) bevindt zich de toiletruimte, geheel betegeld en voorzien van wandcloset en fonteintje.

Eerste verdieping met 3 slaapkamers

Drie slaapkamers op deze verdieping, waarvan de kleinere slaapkamer aan de voorzijde een grote inbouwkast heeft. De andere slaapkamer aan de voorzijde heeft maximale loopruimte vanwege de dakkapel. Via de beide dakramen (met screens) van de slaapkamer aan de achterzijde stroomt rijkelijk daglicht naar binnen.

Badkamer

Volledig betegelde badkamer, compleet met ligbad, douchecabine (2024), wandcloset en wastafel met planchet en spiegel. De ruimte wordt mechanisch afgezogen en via het dakraam kunt u tevens natuurlijk ventileren.

Tweede verdieping met vierde slaapkamer

Via de vaste trap bereikt u de overloop, alwaar de CV-ketel (dec 2024), MV-box (2019) staat opgesteld. Ook zijn hier de aansluitingen voor uw wasmachine en droger. Op deze verdieping beschikt u over een mooie vierde slaapkamer, voorzien van een dakkapel (1993).

Achtertuin

Diepe en betegelde achtertuin (vanaf de openslaande tuindeuren gerekend ruim 11 meter), op het oosten. Links achterin is een kleine overkapping gemaakt, multifunctioneel te gebruiken. En pal achter de poortdeur is een modern speeltuintje ingericht voor de allerkleinsten.

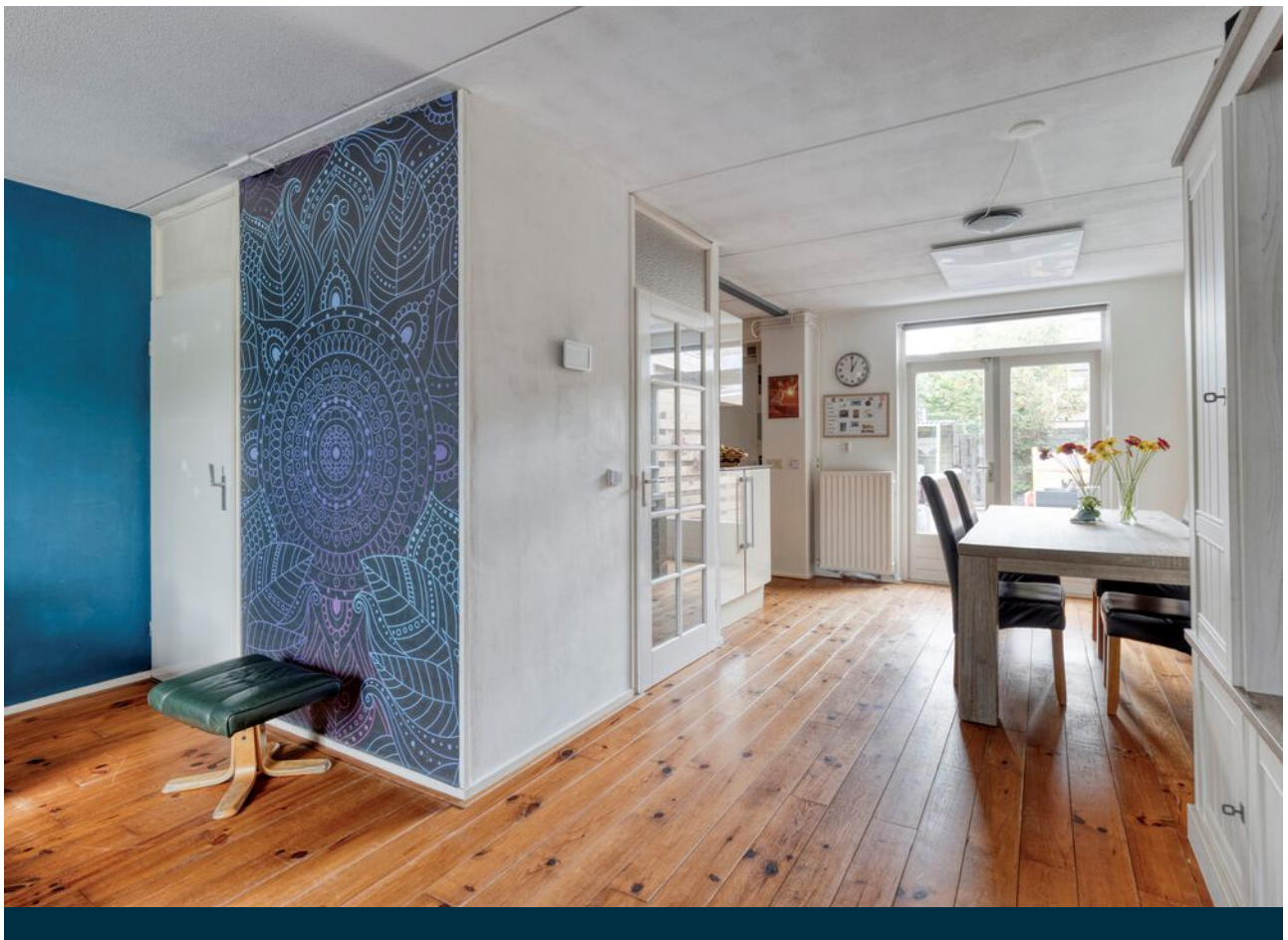
Zonnepanelen

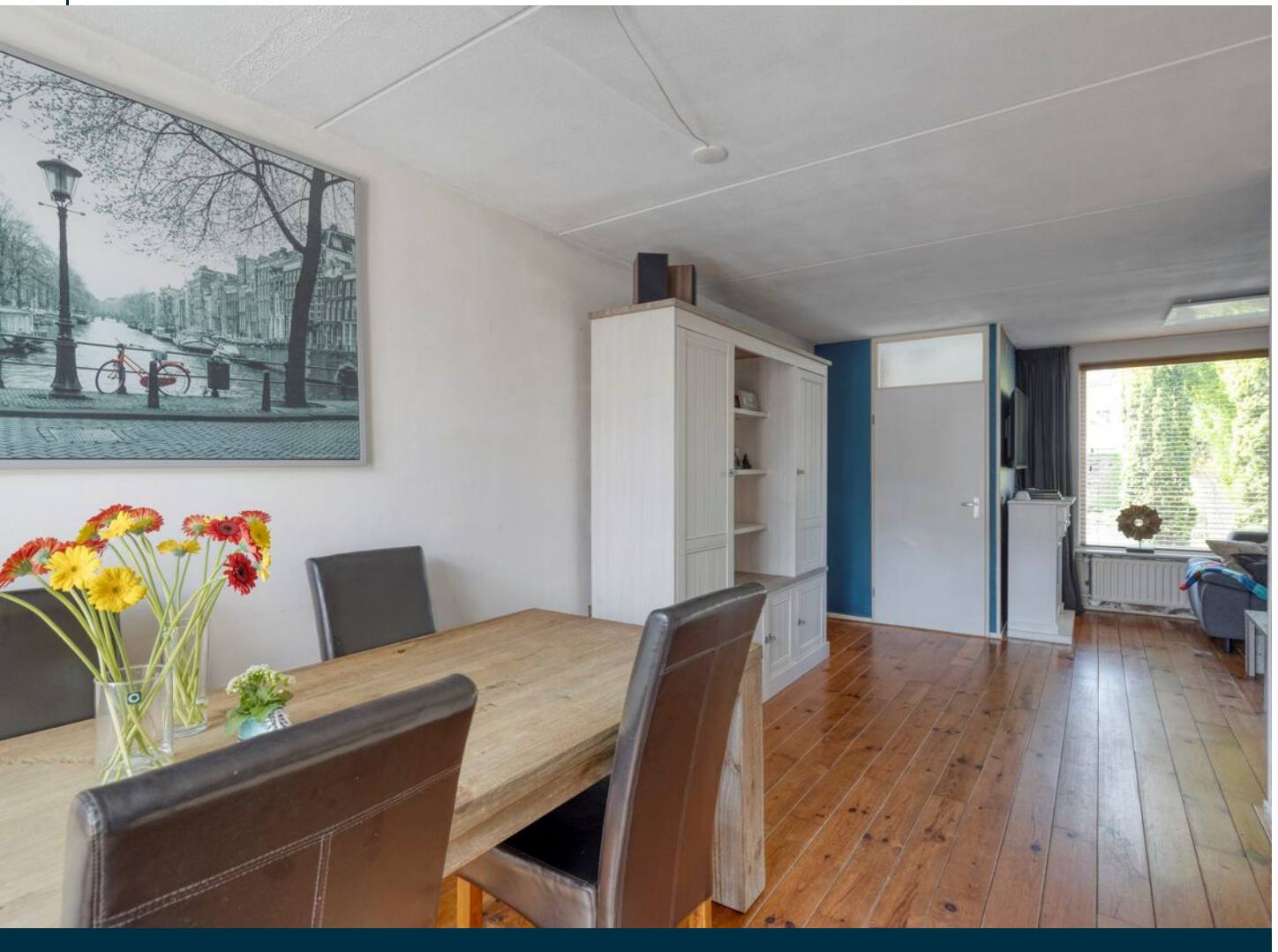
In juli 2022 zijn er 12 zonnepanelen (Jinko 395 ultra Black) in eigendom geplaatst op het zadeldak. 8 aan de westkant en 4 aan de oostkant.

Hoogkarspel

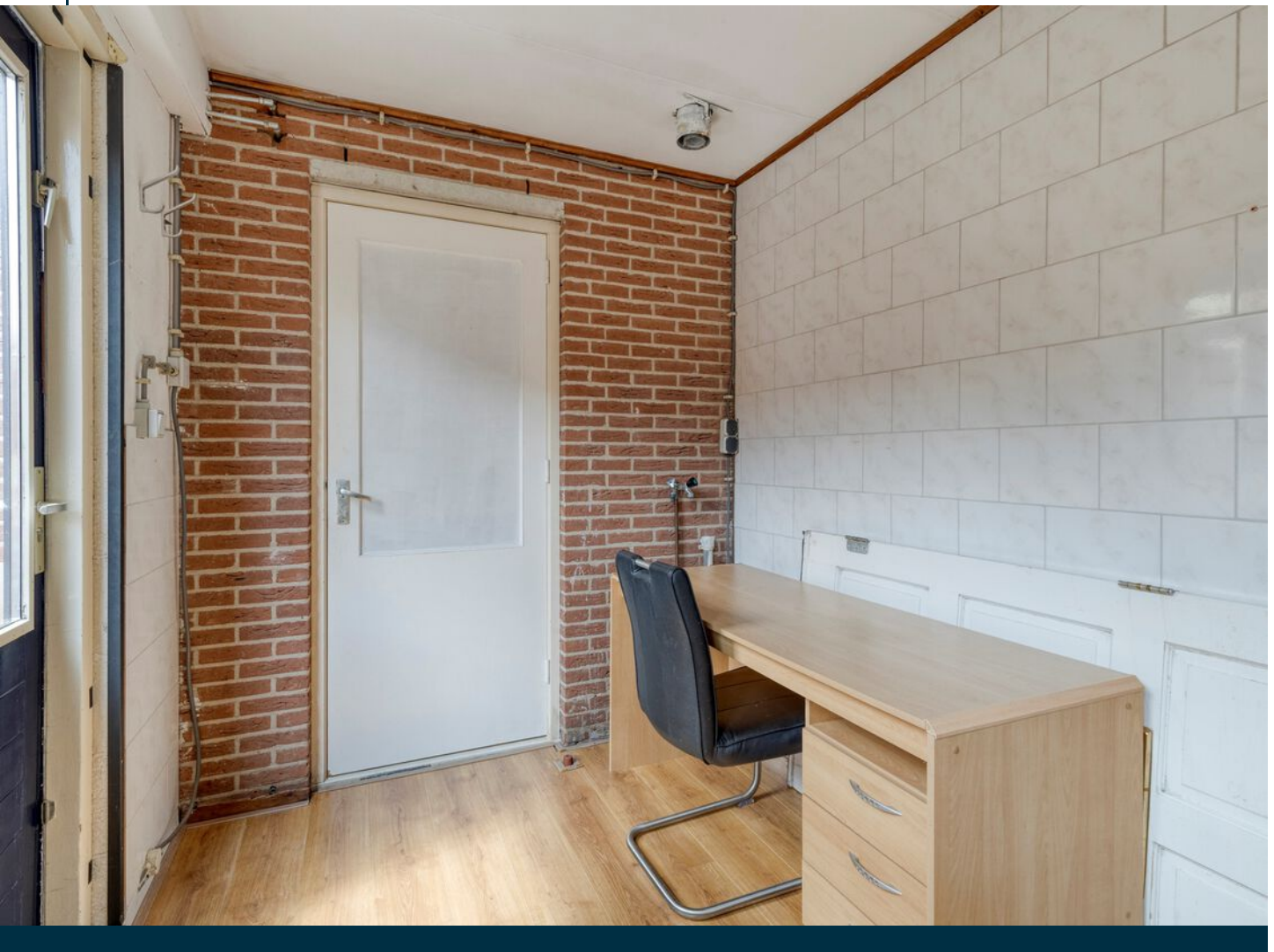
Het West-Friese dorp Hoogkarspel is een van de dorpen in de gemeente Drechterland, heeft ongeveer 8000 inwoners en is van alle gemakken voorzien. Overdekt Winkelcentrum Reigerspassage voorziet in uw dagelijkse behoeften. Er is een voetbalclub, een tennisvereniging en openluchtzwembad Het Streekbad. Ook zijn er meerdere basisscholen. Hoogkarspel heeft een NS-treinstation. En ook de uitvalswegen naar Hoorn, Lelystad, Alkmaar en Amsterdam zijn snel met de auto te bereiken. Via de nieuwe N307 rijdt u in ongeveer een half uur naar de ring A10.

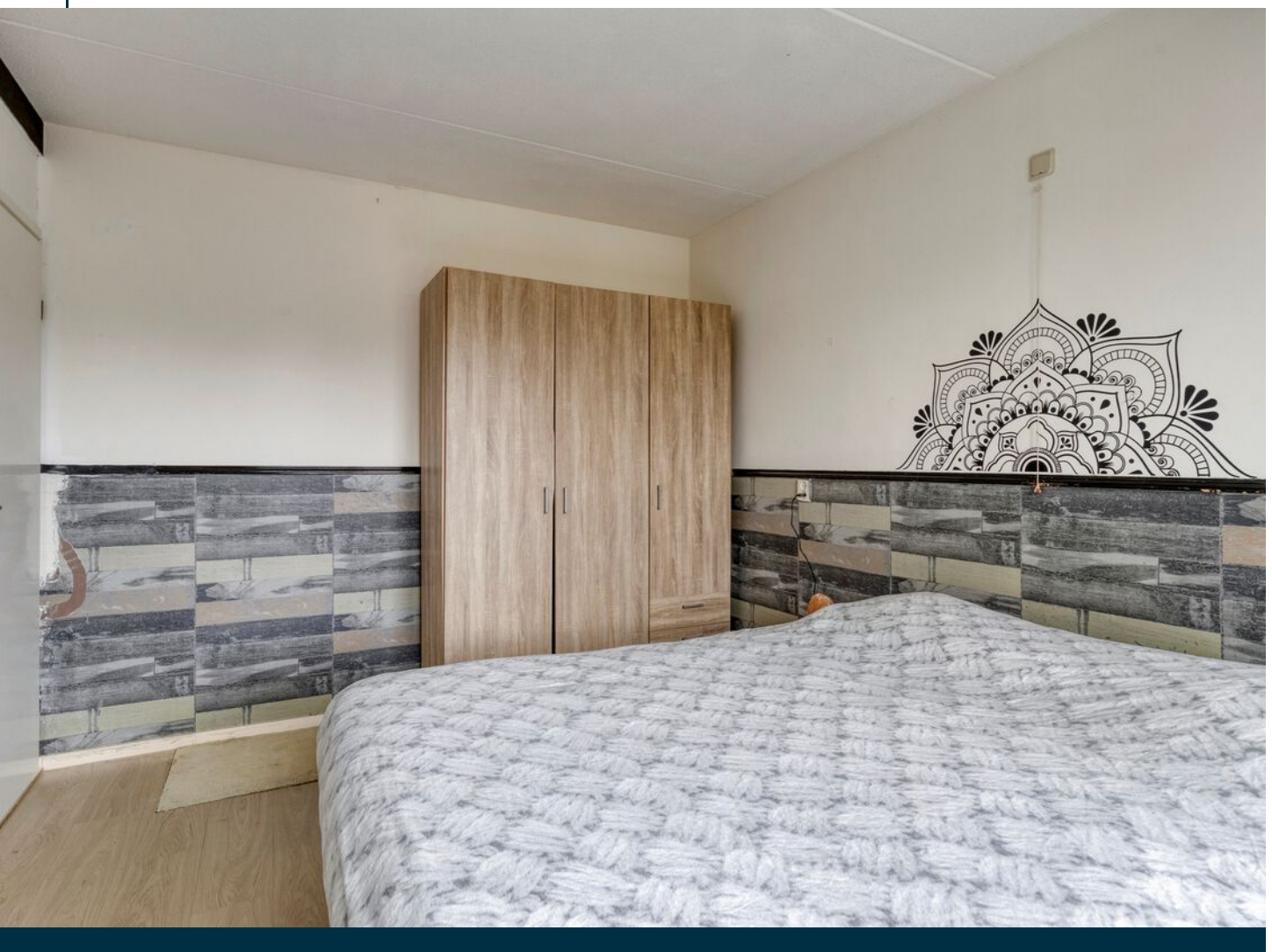


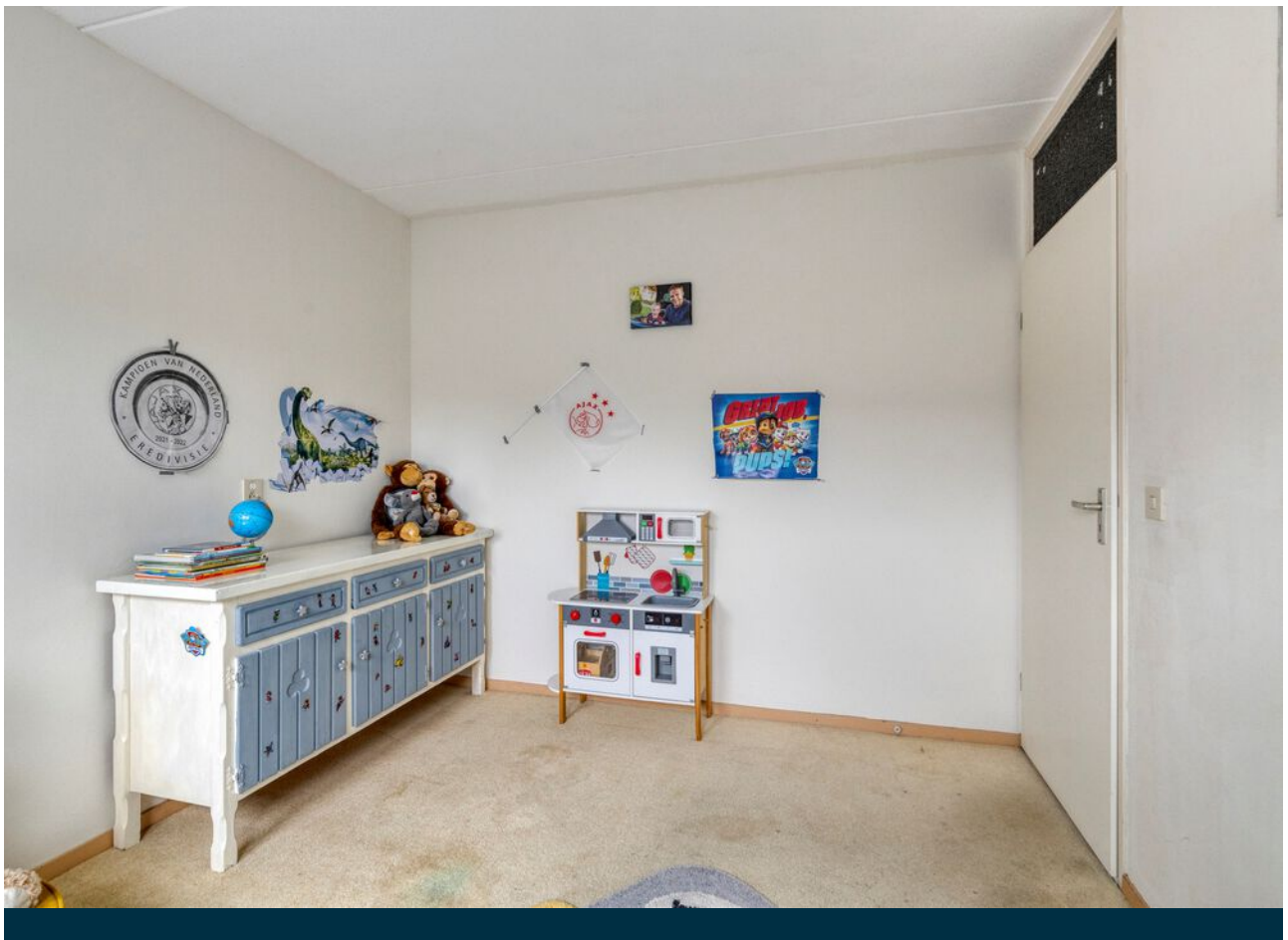




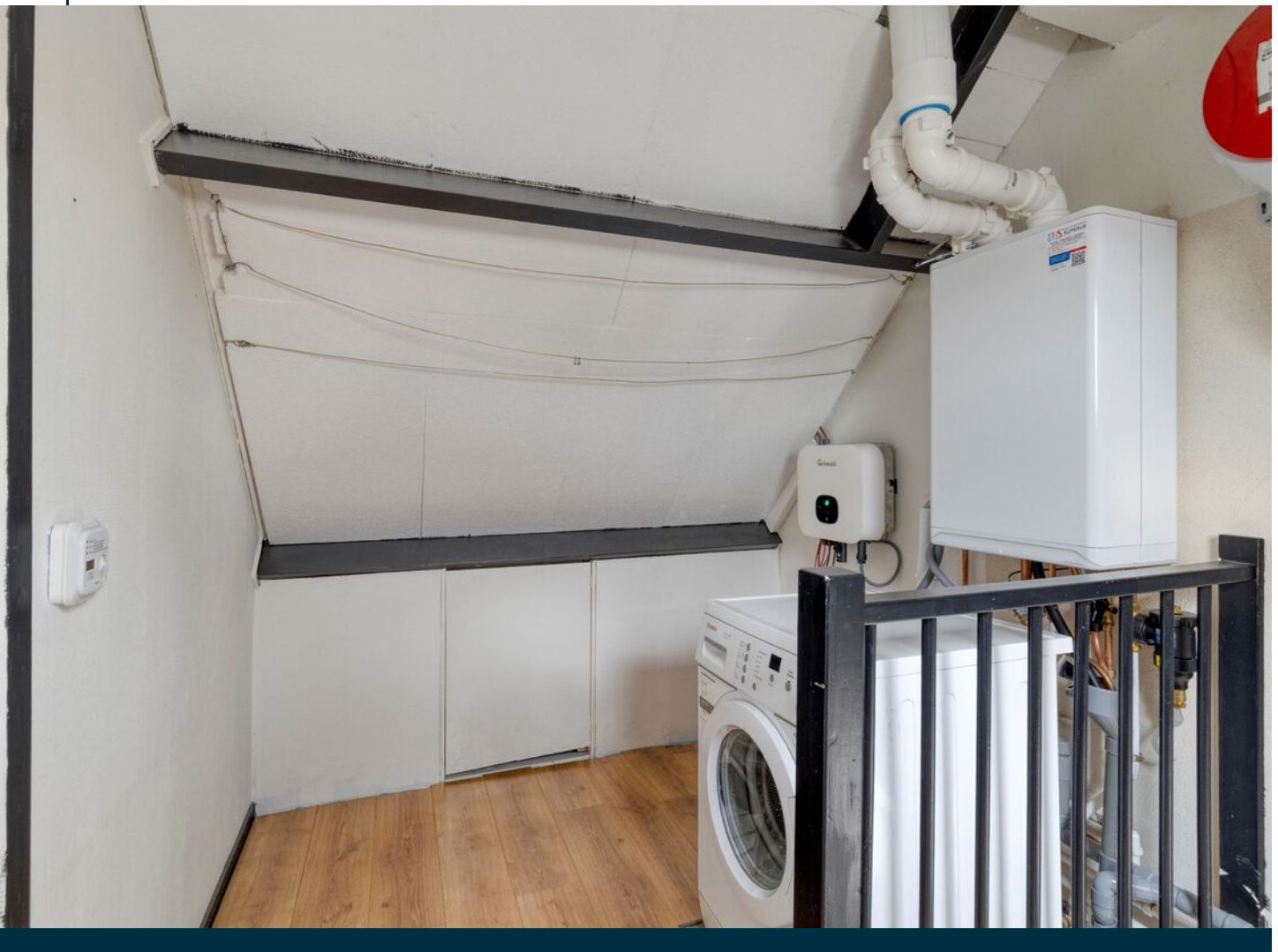
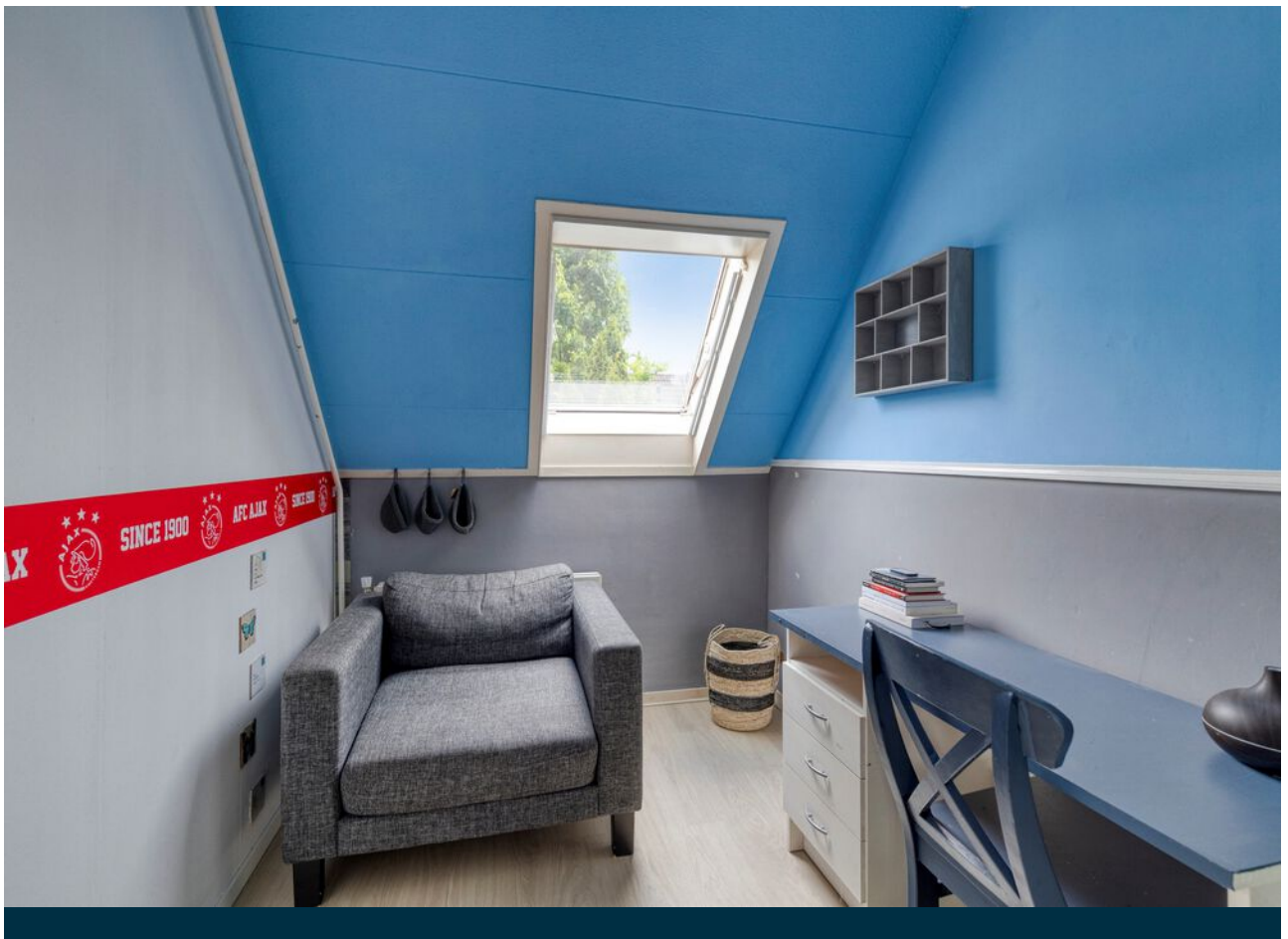


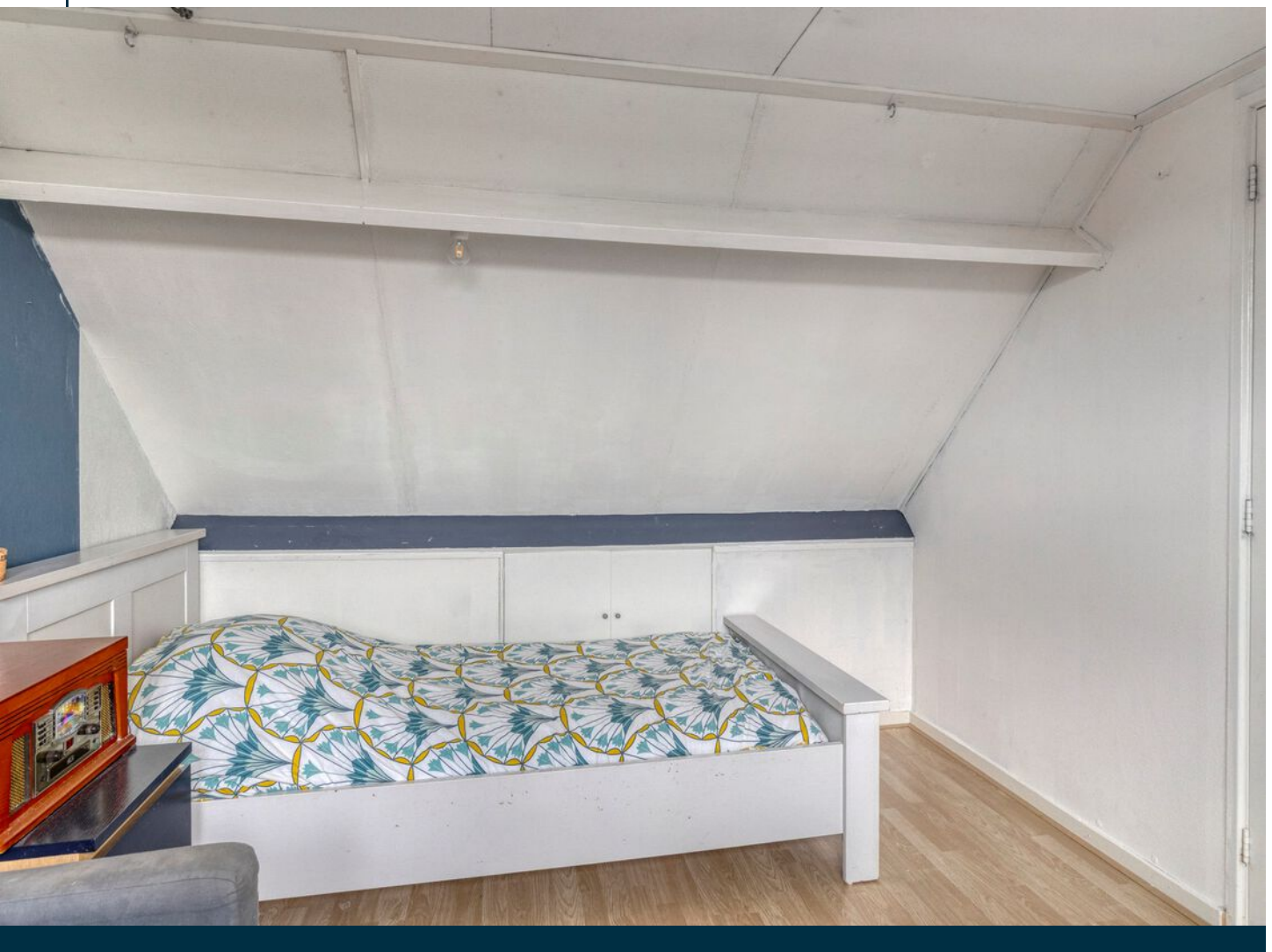




















Begane grond





Begane grond met tuin





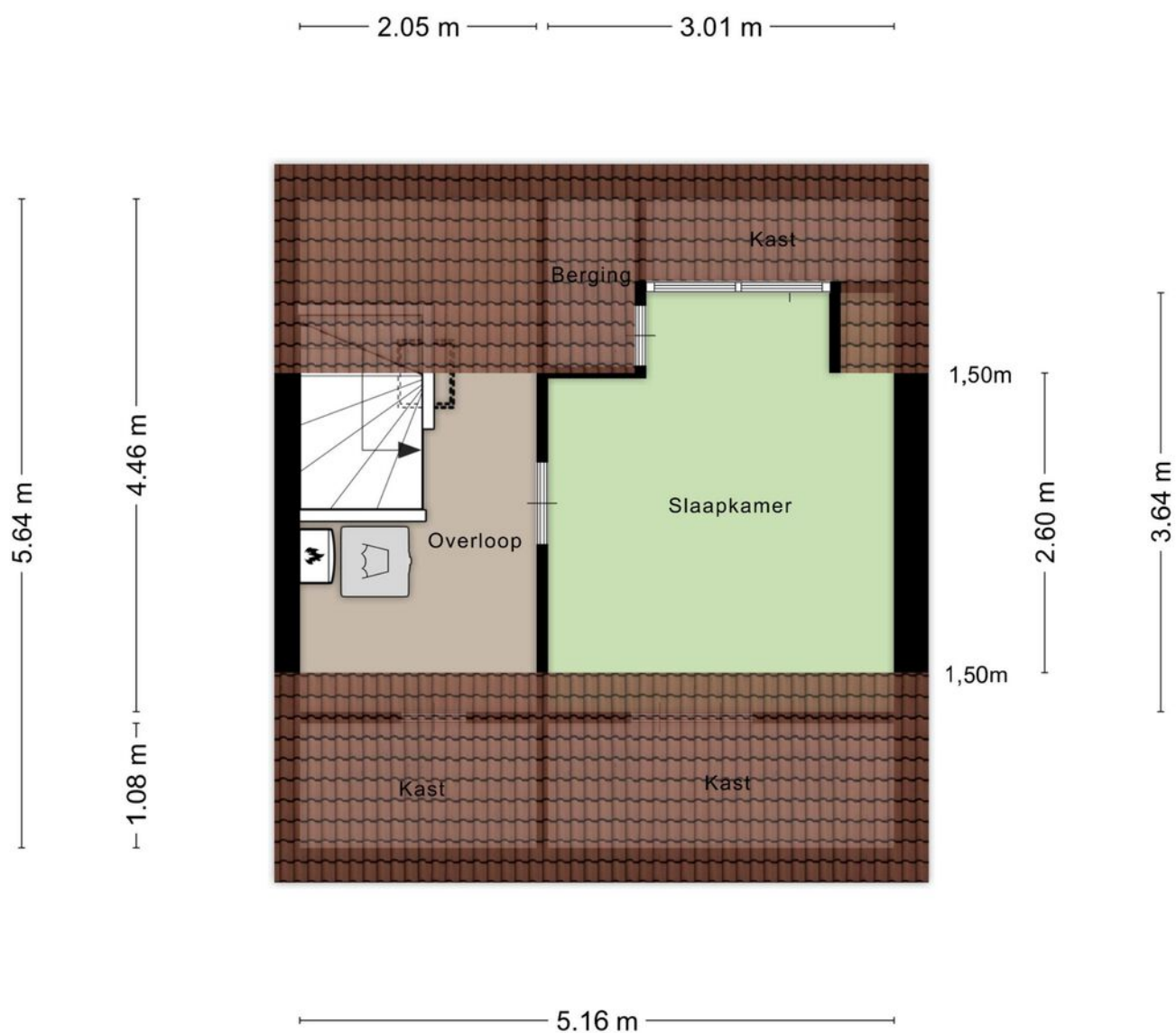
1e verdieping



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



2e verdieping

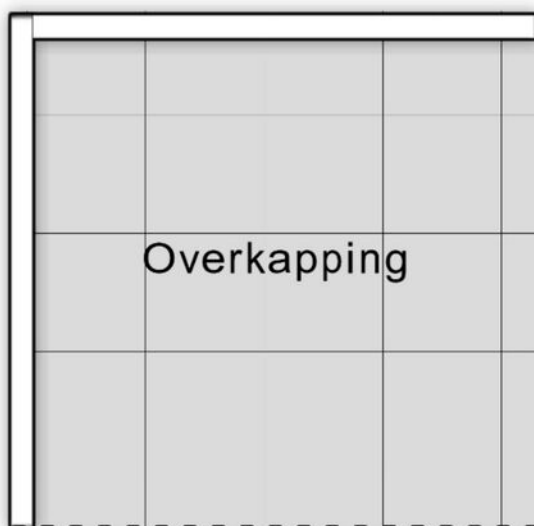


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl



Overkapping

2.18 m

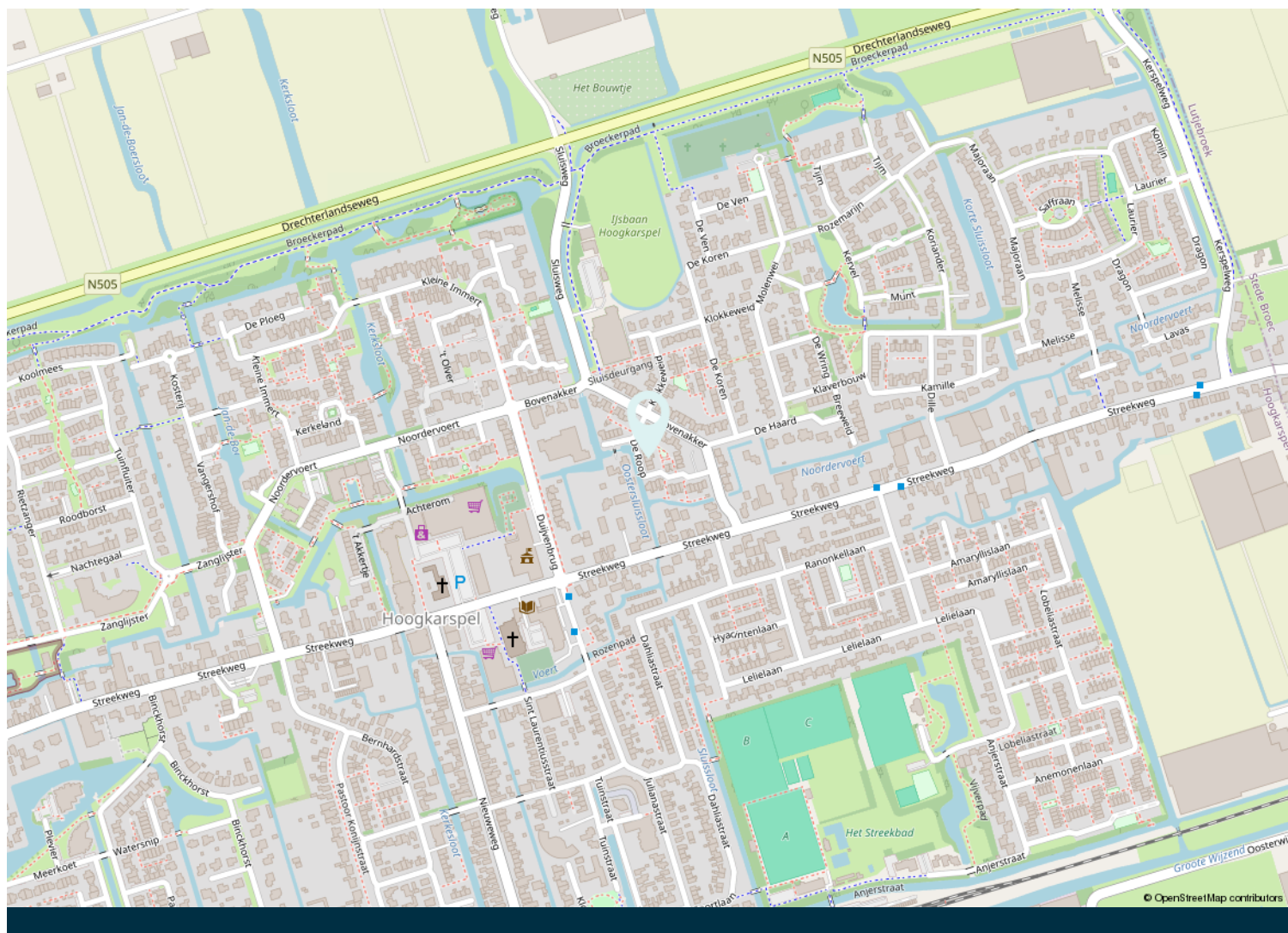
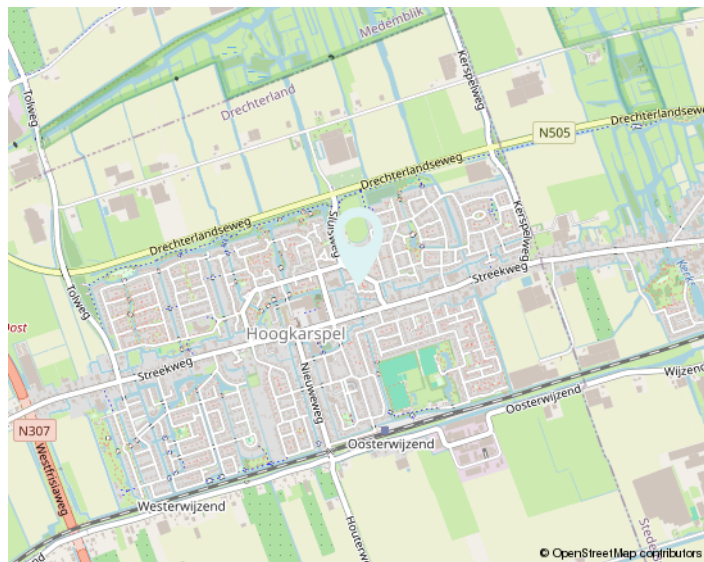
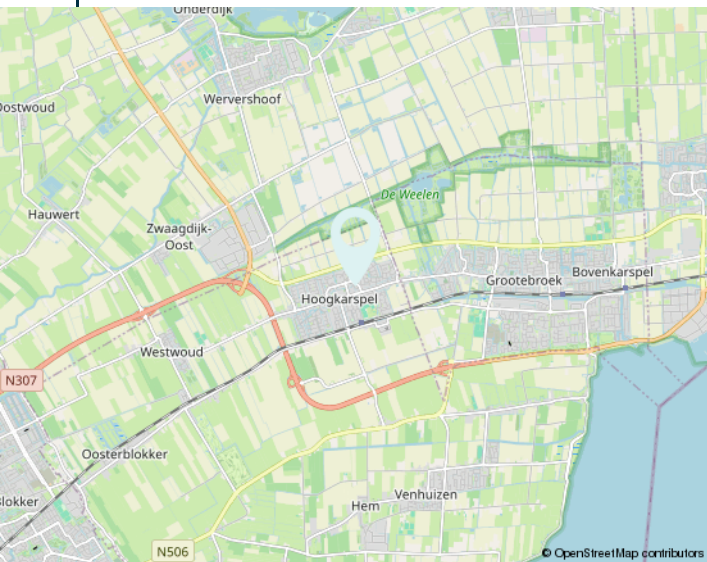


2.23 m

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

Locatie

op de kaart





Uw referentie: DeRoop6 Hoogkarspel





Kenmerken

Algemene informatie	
Type object	Tussenwoning
Aanvaarding	In overleg
Bouwjaar	1983
Inhoud	383,92 m ³
Woonoppervlakte	108,40 m ²
Perceeloppervlakte	131 m ²
Kadastrale gegevens	Gemeente Drechterland, sectie K, nummer 482
Indeling	
Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	4
Aantal badkamers	1
Aantal toiletten	2
Tuin	
Type	Achtertuin
Lengte/Breedte	11 x 5 meter
Oriëntatie	Oost
Heeft een achterom	Ja
Energie label informatie	
CV ketel	Intergas Xtreme30 CW4
Verwarmingssysteem	CV ketel
Warmwater	CV ketel
Bouwjaar	2024
Combiketel	Ja
Isolatie	Dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, volledig geïsoleerd, gedeeltelijk dubbelglas, HR++ glas
Energie label	A, registratienummer 396510565, geldig tot 13 juni 2035
Zonnepanelen	12 zonnepanelen (Jinko 395 ultra Black) 8 aan de westkant en 4 aan de oostkant

Over ons

Van Circus tot Makelaardij

Voordat ik de makelaardij in stapte heb ik veel van de wereld gezien en in verschillende branches gewerkt.

Groepsreizen geleid in Azië en veel zelf gereisd in grote delen van de wereld, in het ziekenhuiswezen in diverse functies doorgestroomd, als tourneemanager de tournees van het Groot Russisch Staatscircus in de BeNeLux voorbereid, jarenlang een HR-functie bekleed bij een zorgorganisatie, en zo meer. Het makelaarsvak heeft mij altijd getrokken, en.....

wat een goede keuze is dit geweest! Niets mooier dan mensen op een persoonlijke manier begeleiden naar een nieuwe woning. Ik kan op deze manier veel betekenen voor iemand! En daar ga ik voor!

Zeven dagen per week, ook in de avonden, tot uw dienst. Als zelfstandig ondernemer, professioneel en gedreven, ben ik gericht op het resultaat en een prettige relatie met u als opdrachtgever. Kwaliteit gaat voor kwantiteit; ik wil graag tijd en aandacht hebben voor u.

U kent op ieder moment de voortgang van het verkoop en/of aankooptraject van uw woning, waarbij u maximaal wordt ontzorgd. De werkwijze stemmen we uiteraard samen af.

Ik begeleid persoonlijk het verkoop en/of aankooptraject van uw woning van begin tot eind, dus vanaf de kennisgeving met u tot en met het zetten van uw handtekening bij de notaris.

Dat betekent: een korte 'lijn' met u, heldere communicatie, transparante werkwijze. Wilt u kennismaken met mij?

Ik neem graag de tijd voor u!





Eerlijk bieden

Heeft u na de bezichtiging serieuze interesse in deze woning, dan nodigen wij u graag uit om een bod uit te brengen.

1. Vraag naar de verkoopmethode

In principe geeft de makelaar altijd vooraf, in bv de verkooptekst, of tijdens de bezichtiging, aan welke verkoopmethode er wordt gehanteerd. De meest voorkomende zijn: 1. Regulier bieden; u kunt direct een bod doen en er wordt met u een onderhandeling gestart als het voorstel interessant is en 2. Een verkoop via inschrijving; u kunt voor een bepaalde deadline uw bod kenbaar maken aan de makelaar. Als er gekozen is voor een verkoop via inschrijving heeft iedereen een gelijke en eerlijke kans om deze woning te kunnen kopen. De verkoper en de makelaar hebben tot het moment van sluiting geen inzage in de biedingen, wat een eerlijke en transparante manier van verkopen garandeert.

Wij maken gebruik van het keurmerk 'Eerlijk Bieden'.

2. Dien uw bod in via Eerlijk Bieden

Afhankelijk van de verkoopmethode zijn er twee manieren om uw bod kenbaar te maken via Eerlijk Bieden. Eerlijk bieden heeft een overzichtelijk online biedformulier ontwikkeld. Hoe dit systeem precies werkt leggen, wij graag uit.

Bod kenbaar maken via inschrijving

Via de knop onderaan de homepage 'bieden bij Yvonne van der Jagt' op onze site kunt u een bod uitbrengen bij de betreffende woning. Er worden gegevens gevraagd ter verificatie en dan komt u bij het formulier uit. Hier kunt u alle gegevens invullen die nodig zijn voor het uitbrengen van een bod. Komt u er niet uit, u kunt ons altijd even bellen!

Bevestiging van uw bod

Zodra u op 'verzenden' heeft gedrukt, is uw bod succesvol geplaatst. Vanuit Eerlijk Bieden krijgt u altijd ter bevestiging een mail met uw gebruikerscode. Met deze code kunt u uw bod tot het verlopen van de deadline aanpassen of intrekken.

De biedingen beoordelen

Nadat de sluitingsdatum/tijd voorbij is worden alle biedingen tegelijkertijd naar de verkoper en de makelaar verzonden en worden deze beoordeeld.

Aanwijzen van de koper

De keuze wordt gemaakt en de koper wordt geïnformeerd. De andere kandidaten krijgen een bericht dat hun voorstel niet is geaccepteerd.

Aanleveren personalia

Bent u de gelukkige koper? Dan kunt u direct uw personalia delen, zodat de makelaar aan de slag kan met het opstellen van de concept koopovereenkomst.

Bod kenbaar maken via regulier bieden

Bij regulier bieden kunt u direct een bod doen en wordt er met u een onderhandeling gestart als het voorstel interessant is. U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door 1. Een tegenbod te doen of 2. Expliciet te melden dat u in onderhandeling bent. U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat zij uw bod met de verkoper zal bespreken.

3. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod wordt onderhandeld?

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 worden onderhandeld. Een makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

4. Als u de vraagprijs biedt, moet de verkoper de woning dan aan u verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht



Eerlijk bieden

de woning dan aan u te verkopen. Er is bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt, of via haar makelaar een tegenbod doet.

5. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

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

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling de procedure 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 haar makelaar, besluiten de biedingsprocedure te wijzigen van regulier bieden naar verkoop via inschrijving. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure wordt veranderd.

7. Moet de makelaar als eerste met u in onderhandeling als u

de eerste bent die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als u als eerste een bod uitbrengt?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie zij in onderhandeling gaat.

8. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over alle belangrijke zaken, namelijk koopsom, aanvaardingsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in een koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend komt de koop tot stand.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt.

Als u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Koper en verkoper moeten het eens zijn over alle afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgesteld.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Een voorbehoud voor het rondkomen van de financiering.
- Een voorbehoud voor het niet verkrijgen van NHG (Nationale Hypotheek Garantie)
- Een voorbehoud voor een negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is getekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het 'schriftelijkheidsvereiste'. Een mondelinge of per email bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper een afschrift van de getekende koopovereenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij er ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

9. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor koper in?

De wettelijke vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf van reden de koop kunt ontbinden. Zonder kosten. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan koper ter hand gesteld is. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De makelaar kan aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt. De verkoper heeft geen drie dagen bedenktijd.

Interesse
in de woning?



Yvonne van der Jagt - Makelaar KRMT

Neem dan contact op met ons kantoor:



Nuwendoorn 38
1613 LD Grootebroek
0228 - 751 795
yvonne@yvonnevanderjagt.nl
www.yvonnevanderjagt.nl