



Ravenweg 243, 7331 LD Apeldoorn





Algemene kenmerken

Type object	Gallerijflat
Bouwjaar	2010
Gebruiksoppervlakte wonen	78 m ²
Berging	Inpandig
Inhoud	226 m ³
Aantal kamers	3 kamers, waarvan 2 slaapkamers
Ligging	In woonwijk
Oriëntering balkon	Zuiden
Verwarming	C.V. ketel (Intergas, 2010)
Isolatie	Volledig geïsoleerd, volledig voorzien van dubbele beglazing
Bijzonderheden	Liftinstallatie, eigen parkeerplaats in ondergelegen parkeerkelder, intercom

Locatie



Op de vierde woonlaag van het appartementencomplex (2010) met liftinstallatie is dit uitstekend onderhouden driekamerappartement gelegen. Het royale appartement beschikt over een intercom en videofoon installatie, een balkon gelegen op het zuiden en een berging en eigen parkeerplaats in de ondergelegen afgesloten parkeerkelder. In de directe omgeving bevinden zich diverse winkelcentra waaronder "Hart van Zuid" en "Schubertplein", basisscholen, uitvalswegen, sportverenigingen en het "Zuiderpark".

Verdieping:

Hal/entree, garderobe, meterkast en ruim separaat toilet met fonteintje. De verrassend lichte woonkamer staat in open verbinding met de keuken en is voorzien van inbouwapparatuur te weten een combi magnetron, koelkast, 4-pits gaskookplaat met afzuigkap en vaatwasser. Schuifpui naar het balkon gelegen aan de zonkant. Vanuit de hal zijn de badkamer, de twee slaapkamers (11m² en 9m²) en de inpandige berging bereikbaar. Luxe badkamer voorzien van een wastafelmeubel en ruime inloopdouche. In de berging bevindt zich de opstelling voor de C.V. ketel (Intergas, 2010), aansluiting voor de wasapparatuur en de warmte-terugwin unit.

Info:

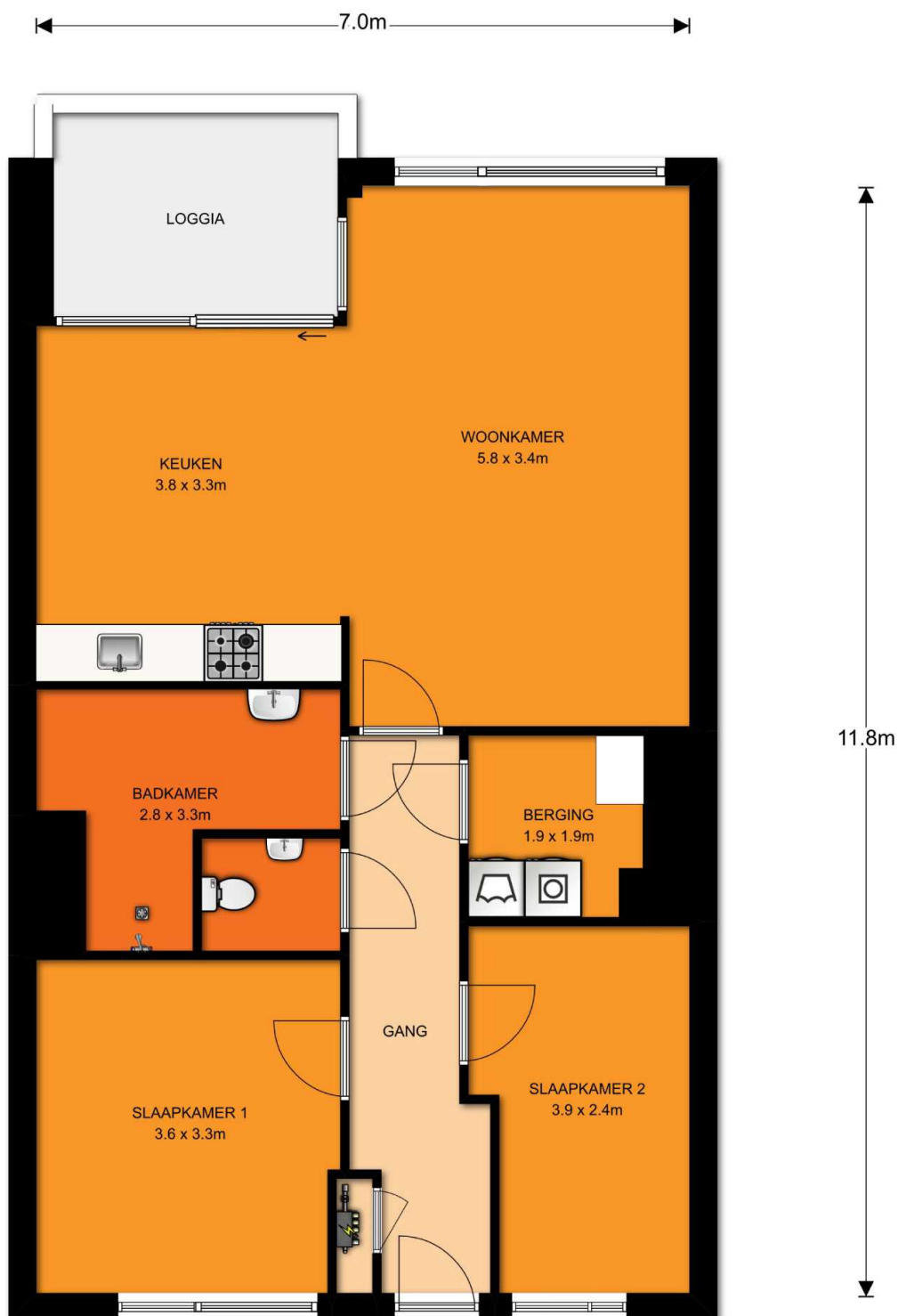
- De servicekosten bedragen € 109,- per maand;
- Het appartementencomplex heeft een afgesloten entree en is voorzien van een fietslift;
- Het appartement is volledig voorzien van kunststof kozijnen met draai-/kiepramen en dubbele beglazing.











driessen
woningmakelaars

Persoonlijk en ondernemend

Verdieping, Ravenweg 243 te Apeldoorn

De plattegronden zijn ter indicatie en geproduceerd voor promotionele doeleinden.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend. © topr.nl

Branchebrede meetinstructie

	Gebruiksoppervlakte wonen	78 m ²
	Overige inpandige ruimte	0 m ²
	Gebouwgebonden buitenruimte	7 m ²
	Externe bergruimte	0 m ²

Roerende goederen

	Blijft achter	Gaat mee	Kan worden overgenomen	N.v.t.
Brievenbus	●	○	○	○
(Voordeur)bel	●	○	○	○
Rookmelders	●	○	○	○
Zonwering binnen	○	○	●	○
Raamdecoratie, te weten:	○	○	○	●
-Gordijnrails	○	○	●	○
-Gordijnen/vitrages	○	○	●	○
-Rolgordijnen	○	○	●	○
-Losse horren/rolhorren achterdeur	○	○	●	○
Vloerdecoratie, te weten:	○	○	○	●
-Vloerbedekking	●	○	○	○
-Parketvloer/laminaat	●	○	○	○
CV met toebehoren	●	○	○	○
Thermostaat	●	○	○	○
Mechanische ventilatie/luchtbehandeling	●	○	○	○
Schilderijophangstelsysteem	●	○	○	○
Keukenblok met bovenkasten	●	○	○	○
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten:	○	○	○	●
-Magnetron/oven (combi)	●	○	○	○
-Vaatwasser	●	○	○	○
-Fornuis	●	○	○	○
-Afzuigkap	●	○	○	○
-Koelkast (aan vervanging toe)	●	○	○	○
(Losse) kasten, legplanken, te weten:	○	○	○	●
-Kast (2e kamer)	●	○	○	○
Wastafels met accessoires	●	○	○	○
Toiletaccessoires	○	○	○	●
-Toiletrolhouder	○	○	●	○
-Toiletborstelhouder	○	○	●	○
-Zeepdispenser	○	○	●	○
Badkameraccessoires:	○	○	○	●
-Douchedeurl	●	○	○	○
-Douchep plankje	○	○	●	○

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan u te verkopen. De Hoge Raad heeft 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 zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. 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.

5. Mag een makelaar van de NVM 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 biedingsprocedure 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.

6. Mag een NVM-makelaar een onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar welke prijs realistisch is voor de woning. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. 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.

8. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken), dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u 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:

- Financieringsvoorbehoud;
- Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring;
- Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie;
- Het niet definitief verkopen van de eigen woning.

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 een afschrift van de overeenkomst 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 de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

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

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf 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 NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

10. Welke kosten vallen onder de 'kosten koper'?

Onder 'kosten koper' vallen de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven ervan in het Kadaster.

Daarnaast 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.

11. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-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) Gebouwbonden 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 mee gemeten, de binnenmuren wel.

Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend voor geadresseerde bestemd en niet bedoeld als aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door Driessen Woningmakelaars geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend. Deze brochure is door Driessen Woningmakelaars met de meeste zorg samengesteld aan de hand van de door de verkoper aan ons ter hand gestelde gegevens en tekeningen. Derhalve kunnen wij geen garanties verstrekken, noch kunnen wij op enigerlei wijze eventuele aansprakelijkheid voor deze gegevens aanvaarden.



Persoonlijk en ondernemend

Vestiging Beekbergen - Arnhemseweg 538D - 7361 CN Beekbergen
Vestiging Apeldoorn - Boogschutterstraat 1 - 7324 AE Apeldoorn (4e etage HNK gebouw)
055 - 8431249 - info@driessenmakelaars.nl

06-51 21 06 68 (André) - 06-53 17 11 79 (Mireille)

Het kopen van een woning is een van de meest speciale momenten in een mensenleven. Een moment waarop het gaat over de droom van het nieuwe thuis, maar net zo goed draait om praktische vragen over de omgeving, woonwensen of de waarde van de woning. Kopers en verkopers verdienen op dat moment het beste advies van een deskundige gids. Begeleiding van iemand die zich verdiept in persoonlijke wensen. Een persoon die helpt bij het maken van de juiste keuzes. Als makelaars hebben wij een uitdagende rol: we brengen mensen en wensen samen. We helpen hen bij het zetten van een van de belangrijkste stappen in hun leven. Wij zorgen ervoor dat de juiste keuze wordt gemaakt, op de meest prettige manier.

Betrokken, deskundig en eigentijds

Ons werk gaat niet over vierkante meters. Ons werk gaat over het helpen van mensen in hun keuzes. En, draait, vooral, om de waarde van persoonlijke aandacht. Dat bewoog André Driessen om te beginnen als startend ondernemer met een grote droom: de meest persoonlijke makelaar van Apeldoorn en omstreken worden. André deed niet alleen commerciële ervaring op binnen een toonaangevend makelaarsnetwerk, hij leerde ook de regio van binnen en van buiten kennen. Vanuit zijn passie om zelf actief mensen te helpen bij de verkoop van hun huis, begon André 1 januari 2010 voor zichzelf, met als ambitie om de makelaar te zijn aan wie hij zijn eigen woning zou toevertrouwen: betrokken, deskundig en eigentijds.

Specialist in Apeldoorn en omstreken

In de afgelopen jaren groeiden we uit tot specialist in de regio. We zijn geprikkeld om een makelaarskantoor te zijn waar alles draait om persoonlijke aandacht. We staan met beide voeten op de grond. We weten waar we sterk in zijn: de aankoop, verkoop en taxaties van woningen. Dat is wat we doen én elke dag beter willen doen. We kennen de omgeving en weten wat de woningmarkt in Apeldoorn en omstreken doet. Daardoor kunnen we uitstekend met onze klanten meedenken. En kunnen we anticiperen op specifieke wensen. Een kantoor waar het bovendien plezierig is om voor en mee te werken. We willen klein genoeg blijven om dichtbij te zijn, we willen groeien om al uw mogelijke vragen te kunnen beantwoorden. Altijd nieuwsgierig naar uw verhaal. Altijd persoonlijk en ondernemend.

André, Mireille, Wendy, Anne-Wil en Marlise

Driessen Woningmakelaars
Persoonlijk en ondernemend