

Uw baken voor
de toekomst!



HOEKSTRA

ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

TE KOOP

Rotholm 47



VRAAGPRIJS € 370.000 K.K.

Onbezorgd genieten...



Perceeloppervlakte



129

Woonoppervlakte



145

Bouwjaar



1966

Aantal slaapkamers



4

Energie label



OMSCHRIJVING

Onbezorgd genieten...

Lekker in het zonnetje in de tuin of binnen in je heerlijk ruime woonkamer, geen zorgen over onderhoud, klaar voor de toekomst en goed voor het milieu. Dat is nu precies wat wonen op Rotholm 47 inhoudt. Deze goed verzorgde eengezinswoning vlakbij het bruisende Oude Dorp is aan de achterzijde uitgebouwd dus ruimte is hier genoeg.

Alle ingrediënten dus voor een onbezorgde wooncarrière en dat in een heerlijk sfeervol huis waar eigenlijk alleen nog jouw meubels ontbreken. Is dat nu precies waar jij naar op zoek bent? Loop dan even met ons mee tijdens onze virtuele rondleiding.

Hang je jas even over de kapstok in de hal, dan bekijken we eerst de ruime woonkamer. Plof even lekker in de grote hoekbank en geniet van de ruimte. De woonkamer is aan de voorzijde en de keuken aan de achterzijde. In 2019 heeft de beneden verdieping een volledige make-over gekregen. Hierbij zijn zowel de wanden als het plafond glad gestuukt en voorzien van plavuizen. Ruimte genoeg dus hier voor jouw XL hoekbank of je 6 persoons eettafel. Koude voeten zul je hier niet krijgen vanwege vloerverwarming. De open keuken is aan de achterzijde van het huis geplaatst. Pak je kookschort er maar vast bij want in deze opstelling heb je alles bij de hand om je culinair uit te leven. Zo zijn er hier een koelkast, vriezer, oven, vaatwasser en gasfornuis. Wegzet? Ook dit is er genoeg vanwege de heerlijke kelderruimte welke goed toegankelijk is.

Loop ook even mee naar de eerste verdieping. De bewoners hebben ook op deze verdieping niet stil gezeten. Er zijn hier twee slaapkamers, inloopkast met toegang tot droogplaat en de badkamer. De slaapkamer aan de achterzijde van het huis is lekker ruim en de slaapkamer aan de voorzijde heeft ook toegang tot het balkon. Oorspronkelijk waren hier in eerste instantie namelijk drie slaapkamers maar hier is er voor gekozen om één slaapkamer als inloopkast te maken. Heb jij toch behoefte aan meer slaapplekken? Dan kun je dit met weinig moeite terug veranderen in de derde oorspronkelijke kamer.

De badkamer is een echt relaxparadijsje. Tandpoetsen doe je vanaf nu gezellig samen bij het wastafelmeubel. Verder zijn er hier een toilet en een ligbad. Dus je kunt kiezen tussen een snelle douche of lekker een uurtje relaxen in het ligbad.

De derde en vierde grote kamer zijn op de tweede verdieping. Ook hier ligt op de vloer pvc en in de slaapkamer ligt vloerbedekking. Door de dakkapel die aan de achterzijde is geplaatst is er voldoende ruimte en is er voldoende licht.

Kijk je ook nog even samen met ons in de achtertuin? Deze is gelegen op het noord/oosten en ondanks de uitbouw is de tuin nog lekker diep. De aangebouwde berging is heerlijk ruim voor fietsen en overige tuin gerelateerde spullen.

De Rotholm is een fijne buurt en lekker centraal. Hier woon je op een fijne plek. De boodschappen doe je lopend of op de fiets bij een van de vele winkels in het Oude Dorp, Pyramideweg, Urkerhard of de Hofstee. In de wijk zijn verschillende basisscholen, kerken en aan speelplekken voor de kinderen is hier geen gebrek.

En heb je zin in een gezellige middag shoppen of een terrasje? Dan pak je de fiets en sta je in no time in het centrum van het Oude Dorp. Binnen enkele minuten sta je op de dijk waar je lekker kunt wandelen en picknicken. Als je geen zin hebt om een picknickmand samen te stellen dan ga lekker lunchen bij de diverse restaurants.



HOEKSTRA

ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

KENMERKEN & BIJZONDERHEDEN

Type:	TUSSEN
Oplevering:	in overleg
Ligging:	
Perceeloppervlakte:	129
Woonoppervlakte:	145
Inhoud:	435
Kamers:	5
Slaapkamers:	4
Badkamers:	1
Toiletten:	2
Verwarming:	deels centraal, deels vloer
Beglazing:	dubbel glas



HOEKSTRA
ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

FOTO'S





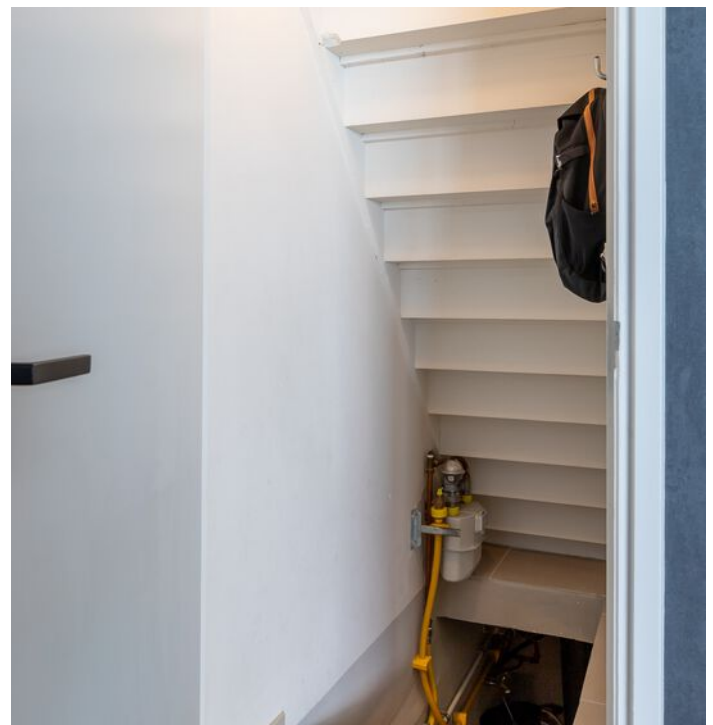
HOEKSTRA
ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

FOTO'S





FOTO'S





FOTO'S





HOEKSTRA
ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

FOTO'S





FOTO'S





HOEKSTRA
ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

FOTO'S



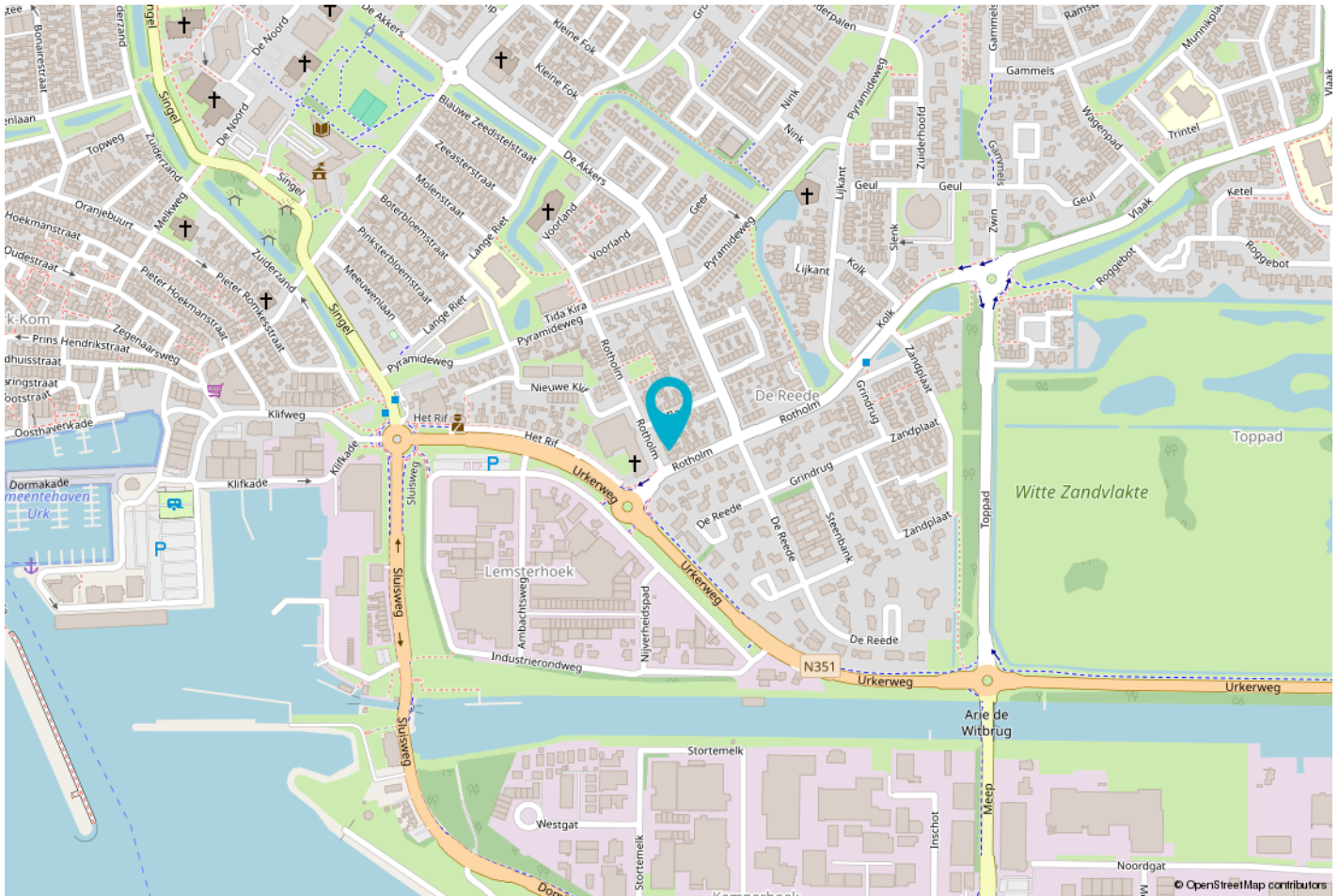


FOTO'S

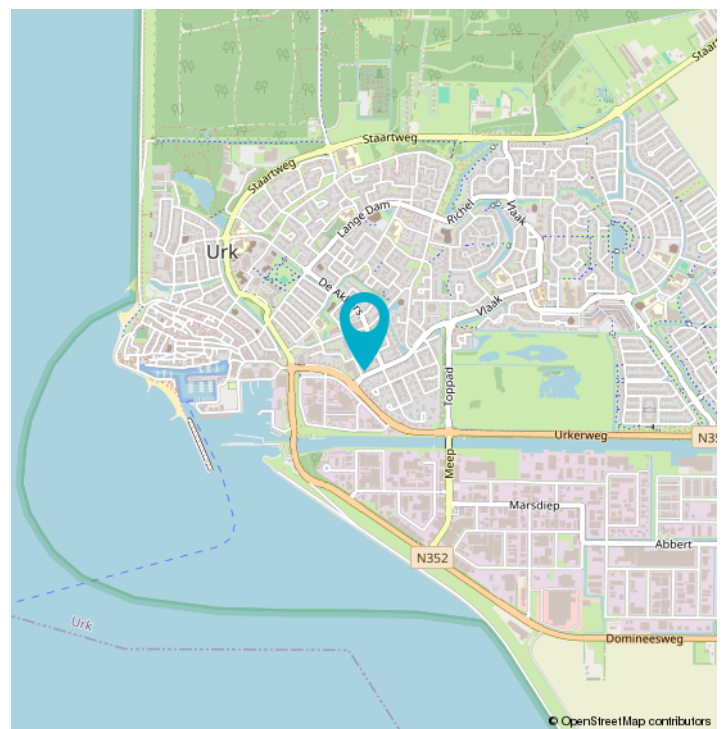




LOCATIE OP DE KAART



Woon jij binnenkort
op deze mooie locatie?





HOEKSTRA

ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: verkjdb



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Urk	
	Huisnummer	Sectie B	
	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 6828	
	Voorlopige kadastrale grens		
	Administratieve kadastrale grens		
	Bebouwing		

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 25 april 2024
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.



OOK VOOR UW HYPOTHEEK, VERZEKERINGEN EN BANKZAKEN!

Naast de makelaardij bent u bij ons aan het juiste adres voor hypotheek, verzekeringen en bankzaken. U kunt bij ons terecht voor een heel scala aan verzekeringen en financiële producten. Kijkt u eens op www.hoekstra-urk.nl. Als onafhankelijk verzekeringsadviseur houden wij rekening met uw wensen en mogelijkheden en bieden u maatwerk.

Verzekeringen

Na het kopen van een woning heeft u niet alleen een woonhuisverzekering nodig, maar vaak ook meteen een inboedelverzekering en een aansprakelijkheidsverzekering.

Hoekstra Assurantie B.V. kan u hierbij uitstekend helpen. Wij bieden een breed scala aan verzekeringen aan en werken samen met diverse verzekeringsmaatschappijen.

Ons kantoor is daarnaast aangesloten bij Adfiz (vereniging van onafhankelijke financiële en assurantieadviseurs, zie www.adfiz.nl). Als lid van Adfiz moeten wij voldoen aan een aantal criteria, waaronder volstreekte onafhankelijkheid van de verzekeringsmaatschappij. Ook moeten wij over een aantal vakbekwaamheidsdiploma's beschikken en ons periodiek laten bijscholen.

Hypotheek

U woont graag in een huis waarin u zich prettig voelt. Daarbij hoort ook een hypotheek die goed aansluit op uw wensen en uw situatie. Het is echter niet eenvoudig om de hypotheek te vinden. Er zijn veel verschillende hypotheekvormen en veel verschillende aanbieders. Wij helpen u met het zoeken en vinden van een passende hypotheek met een scherpe rente en goede voorwaarden. U bent van harte welkom voor een persoonlijk gesprek. En ook na het afsluiten van uw hypotheek kunt u natuurlijk nog steeds met uw vragen bij ons terecht.

Regiobank

In ons kantoor aan de Holkenkamp 100 is ook RegioBank gevestigd. Bankieren bij RegioBank betekent een solide bank met de persoonlijke aandacht van de medewerkers van Hoekstra Assurantie B.V. Een bank waar u altijd binnen kunt lopen met uw vragen. Wij luisteren naar uw wensen en geven u professioneel advies. Bankproducten van RegioBank zijn eenvoudig met gunstige tarieven. Ook uw bankzaken zijn bij ons in goede handen!

U kunt bij ons rekenen op een deskundig advies, een persoonlijke benadering en een snelle afhandeling van schades.

Onze medewerkers geven u graag advies! Kom eens langs aan de Holkenkamp 100 of bel ons voor het maken van een afspraak met één van onze adviseurs.



VERANTWOORDING EN AANSPRAKELIJKHEID

De door Hoekstra Makelaardij BV en verkoper verstrekte vrijblijvende informatie dient uitsluitend gezien te worden als een uitnodiging tot nader overleg c.q. tot het uitbrengen van een bod. Hoewel de informatie met de meeste zorg is samengesteld, wordt Hoekstra Makelaardij BV noch door diens opdrachtgever ingestaan c.q. aansprakelijkheid aanvaard voor de juistheid dan wel volledigheid van de verstrekte, nog te verstrekken of vermelde gegevens.

De verkoper heeft zijn best gedaan om de woning tijdens de bezichtiging zo goed mogelijk naar voren te laten komen. Wanneer u een bezichtiging heeft gehad, verwacht de verkoper een reactie omtrent uw bevindingen, ook wanneer u geen verdere belangstelling meer heeft voor de woning. Wij verzoeken u dan ook vriendelijk om ons hiervan op de hoogte te stellen, zodat wij de verkoper hierover kunnen inlichten.





MEEST GESTELDE VRAGEN

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen 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 eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat het pand, 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 het overbieden kunnen uitlokken.

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

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder 'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?'), 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 verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de 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. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

5. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Eén 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 eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag acht en negen). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.



6. 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 al wel 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip 'optie' gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende 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 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 kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

7. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

8. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). **De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn eigen makelaar in te schakelen.** Heeft u na het lezen van deze brochure nog vragen of wilt u een toelichting? Loop dan eens binnen bij ons. Wij nemen graag de tijd voor u.



AANVULLENDE INFORMATIE

Schriftelijke koopovereenkomst

De koop van een woning of appartement moet door een consument schriftelijk worden aangegaan. Onder een consument wordt een persoon verstaan die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf. Een mondelinge overeenkomst is niet meer rechtsgeldig. Dit geldt ook voor de koop – aannemingsovereenkomst van een nieuwbouwwoning.

Drie dagen bedenktijd

Als de schriftelijke koopovereenkomst eenmaal is getekend, dan heeft de koper het recht om binnen drie dagen nadat de koopovereenkomst aan hem ter hand is gesteld, van de koop af te zien. De koper hoeft hiervoor geen redenen op te geven. De gedachte achter deze bedenktijd is dat de koper nog de gelegenheid heeft om deskundigen te raadplegen. De termijn van drie dagen is zodanig, dat daarin in ieder geval twee werkdagen moeten vallen. De verkoper heeft geen bedenktijd. Naast deze bedenktijd van drie dagen kunnen uiteraard nog steeds de gebruikelijke ontbindende voorwaarden worden opgenomen. Bijvoorbeeld voor het verkrijgen van een hypothecaire geldlening of een woonvergunning. De drie dagen bedenktijd kan niet worden uitgesloten.

Bedenktijd en termijnwet

De bedenktijd is minimaal drie dagen en begint te lopen op de dag na de dag waarop de koper de koopakte heeft ontvangen. Vanwege het opmaken en ondertekenen van de koopakte zullen er al enkel dagen zin verstreken voordat de bedenktijd ingaat. Op de bedenktijd is de Algemene Termijnwet van toepassing, waarin staat dat ten minste twee van de drie dagen geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdagen mogen zijn. Als een bedenktijd eindigt op z'n dag, wordt zij verlengd tot de eerstvolgende dag die geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is.

Koopakte inschrijven bij het kadaster

Behalve de bedenktijd wordt de consument ook beter beschermd doordat de koopovereenkomst ingeschreven kan worden in de openbare registers voor registergoederen. Deze registers worden gehouden door het kadaster. Vanaf de inschrijving is de koper beter beschermd tegen bijvoorbeeld levering van de woning door de verkoper aan een hogere bidder, faillissement van de verkoper en beslag op de woning. De werking van de inschrijving is beperkt tot zes maanden. Nadat deze zes maanden zijn verstreken kan gedurende zes maanden geen koop van hetzelfde onroerende goed tussen dezelfde koper en verkoper worden ingeschreven. Heeft u na het lezen van deze brochure nog vragen of wilt u een toelichting? Wij nemen graag de tijd voor u.



Het is zover...je hebt een huis gevonden waarop je een bod wilt uitbrengen. Nu wachten je dus onderhandelingen met de makelaar van Hoekstra BV! Om je hierbij te helpen volgt hieronder een beknopt overzicht van de gang van zaken bij het bieden.

Als je interesse hebt in een woning, is het belangrijk om in onderhandeling met de makelaar te komen. Als je namelijk in onderhandeling bent, zijn er een aantal spelregels voor zowel de verkoper, als de makelaar en de koper. De belangrijkste spelregel voor de koper is dat zolang de onderhandelingen lopen, de woning niet aan een ander mag worden verkocht. Stel dat je het nog te vroeg vindt om een bod uit te brengen (bijv. omdat je eerst wil uitzoeken of de woning wel financierbaar is), dan is het altijd mogelijk om een optie te vragen. Gedurende de periode van die optie mag de woning ook niet aan een ander verkocht worden. Hou er wel rekening mee dat een verkoper een optie mag weigeren, dus wacht niet te lang!

Onderhandelen

Onderhandelen werkt als volgt. Allereerst begin je met het uitbrengen van een bod. Geef daarbij duidelijk aan onder welke voorwaarden je dit bod doet (zoals bijvoorbeeld een financieringsvoorbehoud). Zodra je een bod hebt gedaan, overleggen wij met de verkoper en komen wij met een reactie namens de verkoper. Die reactie kan tweemaal zijn:

1. Het bod wordt niet geaccepteerd door verkoper. Gevolg hiervan is dat er geen onderhandelingen worden gestart en je het risico loopt dat verkoper met een andere partij wel in onderhandeling gaat. Het staat je uiteraard vrij om daarna meteen een hoger bod te doen om te bezien of op basis daarvan de verkoper wel de onderhandelingen wil ingaan.

Als er overeenstemming over de prijs is, volgen er vaak nog onderhandelingen over andere zaken. Dit gaat dan bijvoorbeeld over eventuele roerende zaken, die jij graag over wil nemen van de verkoper. Denk hierbij aan bijvoorbeeld kasten, een gashaard etc. Ook de datum waarop de woning leeg wordt opgeleverd door de verkoper is vaak onderhandelbaar. Houdt hier bij het doen van je bod al rekening mee.

Lees verder op onze website.

Mocht je nog vragen hebben, **mail naar info@hoekstra-urk.nl**

Uw baken voor
de toekomst!



HOEKSTRA

ASSURANTIE & MAKELAARDIJ

Wil je een bezichtiging inplannen?



Neem contact met ons op! We helpen je graag!
0527 681 396