



Meer informatie op www.krachtenveld18.nl

Krachtenveld 18 3893 CD Zeewolde



MULTIFUNCTIONELE WONING MET ZWEMBAD IN ACHTERTUIN



Wonen in Flevoland, Almere, Lelystad, Zeewolde of omgeving?

VEELZIJDIGE REGIO

Onmetelijk veel groen, eindeloos veel water, vogels, lucht, ruimte, de dynamiek van een grote stad of juist de knusheid van een dorp? De Provincie Flevoland heeft het allemaal te bieden. Niet zo gek dus dat veel mensen hier heel graag wonen of willen wonen. Ben jij ook op zoek naar een huis in deze prettige omgeving? Wij helpen je graag op weg.

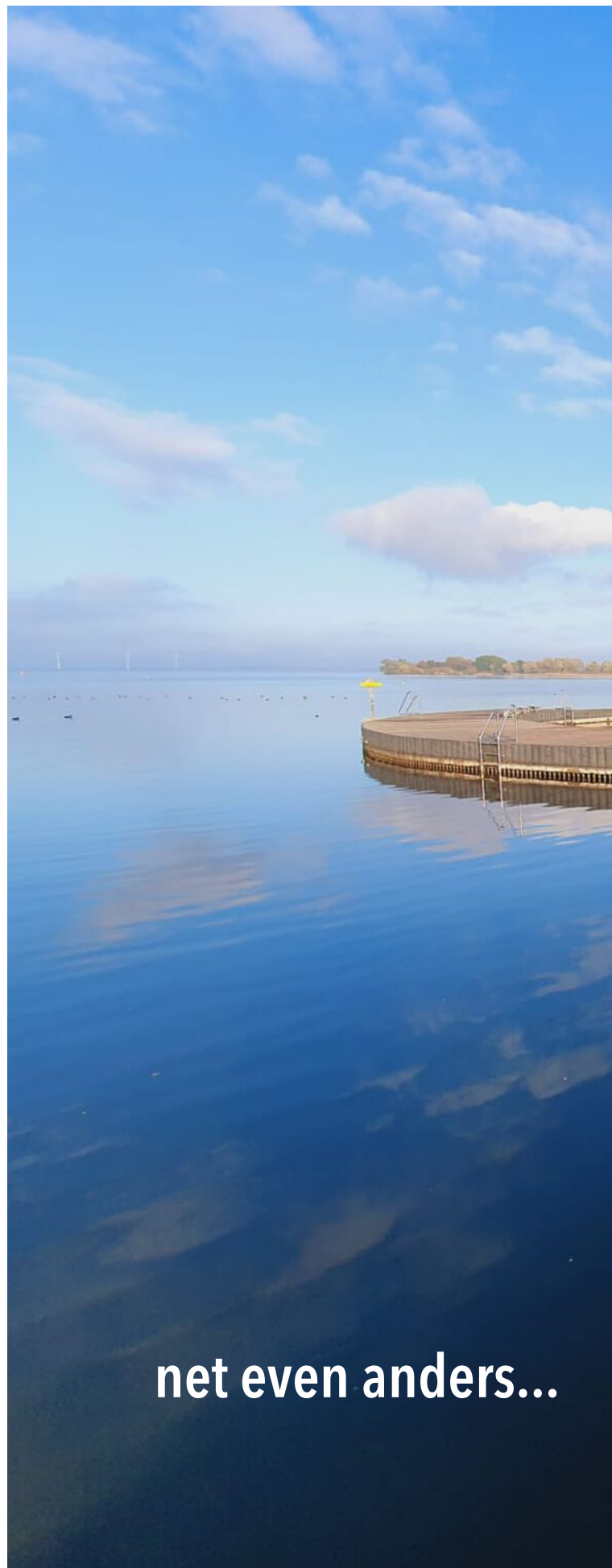
FLEXIBELE MAKELAAR

Of je nu op huizenjacht bent of juist je woning wilt verkopen – in een regio met zoveel gezichten is het handig om de hulp in te schakelen van een makelaar die de omgeving écht kent. Op ons kantoor is veel ervaring; 3 jaar werkzaam geweest in Amersfoort,

5 jaar werkzaam geweest in Almere, 7 jaar in Lelystad en reeds 10 jaar woonachtig in Zeewolde. Wij kennen dus de Flevolandse woningmarkt, de omgeving en de kansen. Ik heb meer dan 20 jaar ervaring opgedaan bij verschillende makelaarskantoren en ik stel die kennis graag ter beschikking aan woningzoekers en huizenverkopers in Almere, Lelystad, Zeewolde en omstreken.



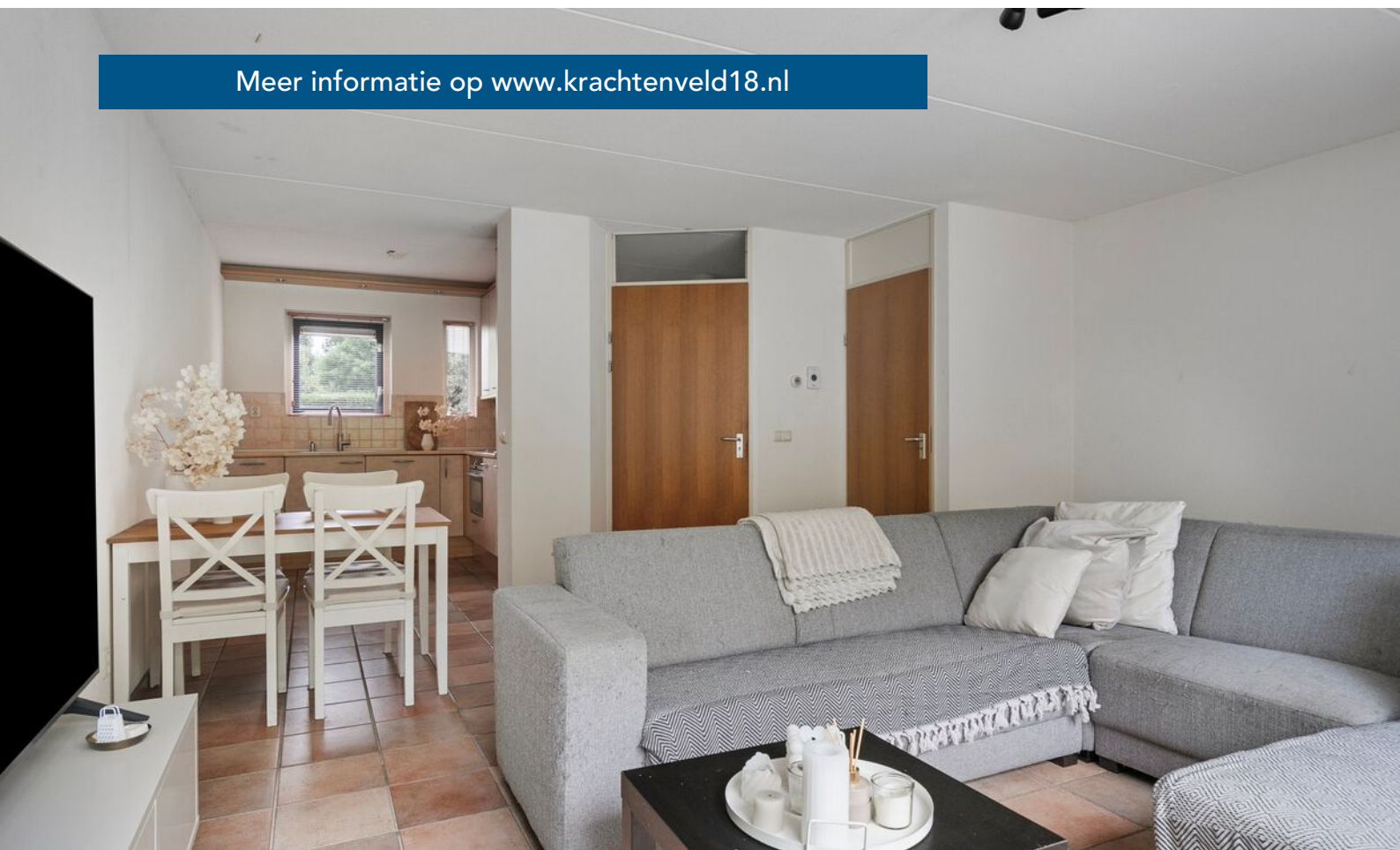
Met vriendelijke groet,
Julian Entrop
Flevopand Makelaars



net even anders...



Meer informatie op www.krachtenveld18.nl



Bijzonderheden

- ✓ Dubbele bewoning mogelijk
- ✓ Riante begane grond van ca. 165m²
- ✓ Levensloopbestendig wonen behoort tot de opties
- ✓ Verwarmd zwembad in de achtertuin
- ✓ Zonnige tuin op het zuiden
- ✓ Ruime inpandige garage
- ✓ Losse garage separaat te koop

Krachtenveld 18

Zeewolde

Wonen met eindeloze mogelijkheden – welkom bij deze unieke kans in Zeewolde!

Flevopand Makelaars presenteert met trots deze bijzondere en veelzijdige woning, waar wonen en werken op een perfecte manier samenkomen. Deze voormalige woon-/bedrijfsruimte is inmiddels volledig bestemd als woonhuis, wat de deur opent naar tal van woonwensen en creatieve invullingen.

Droom je van een woning met ruimte voor dubbele bewoning? Wil je mantelzorg bieden aan een ouder familielid, of je kind een eigen plekje onder je dak geven? Of misschien zoek je juist een comfortabele levensloopbestendige woning, of een royaal thuishkantoor met alle gemakken van thuis? Hier kan het allemaal – en meer.

Indeling woning – huisnummer 18

Via de fraai aangelegde voortuin met eigen parkeergelegenheid stap je binnen in de entreehal. Hier vind je het toilet, de meterkast én toegang tot zowel de woonkamer met halfopen keuken als de naastgelegen (voormalige) bedrijfsruimte. De trap leidt naar de bovenverdieping.

De gezellige woonkamer biedt ruimte voor een fijne zithoek en kijkt uit op de zonnige achtertuin, waar direct het luxe, verwarmde zwembad in het oog springt. Via een loopdeur in de achterpui of de tussenhall met wasruimte en cv-opstelling bereik je eenvoudig de tuin.

De keuken is halfopen en compleet uitgerust met o.a. een keramische kookplaat, quooker, afzuigkap, koel-/vriescombinatie, combimagnetron, vaatwasser en voldoende kastruimte – perfect voor iedereen die graag kookt!

Verdieping:

Boven zijn drie slaapkamers van verschillend formaat en een keurige, volledig betegelde badkamer met inloopdouche, wastafelmeubel en een tweede toilet. Vanuit de hal heb je bovendien toegang tot een charmant hoekbalkon. Het dak is plat afgewerkt, wat extra mogelijkheden biedt.

Bedrijfsruimte – huisnummer 20

De voormalige bedrijfsruimte heeft een eigen entree en kan dus volledig gescheiden van het woonhuis worden gebruikt. Ideaal als kantoor, praktijkruimte of als uitbreiding van je woonruimte. De royale inpandige garage biedt volop bergruimte én herbergt de apparatuur voor het verwarmde zwembad. Daarachter vind je nog twee kantoorruimtes, waarvan de achterste toegang biedt tot de tuin. Met een beetje creativiteit maak je hier eenvoudig extra leefruimte op de begane grond.

Let op: er is een mogelijkheid een separate garage erbij te kopen!

Buitenleven

De achtertuin is zonnig gelegen op het zuiden en heerlijk vrij. Naast het verwarmde zwembad – dat het hele jaar door gebruikt kan worden – is er volop ruimte voor een royaal zonneterras.

Omgeving:

Zeewolde is de jongste gemeente van Nederland, ontstaan in 1984 in Flevoland. De centrale ligging in het midden van Nederland biedt vele voordelen, zo bent u bijvoorbeeld zo in de Randstad. Wonen in een omgeving waar rust, ruimte, groen en water een centrale rol vervullen, dát is Zeewolde.

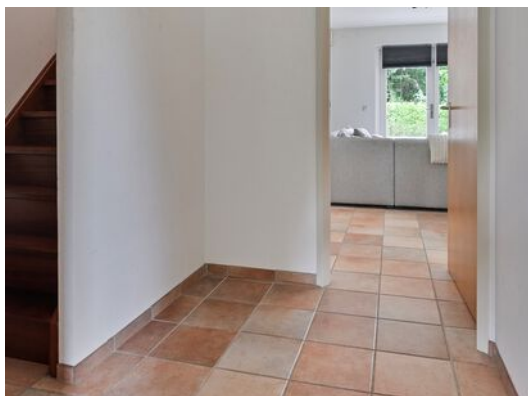
Wist u dat er in heel Zeewolde niet één stoplicht staat? In Zeewolde is in principe alles lopend of per fiets bereikbaar, dat geldt ook voor deze plek aan de rand van Horsterveld-Zuid. Verschillende basisscholen, voor- en naschoolse opvang, middelbare school, maar ook de supermarkt en de sportschool zijn hooguit een paar minuten fietsen. Ook sportvelden en de sporthal, waar een grote diversiteit aan sporten beoefend worden alsmede een golfbaan liggen niet ver weg. En voor een lekkere wandeling gaat u naar het Horsterwold, het grootste aaneengesloten loofbos in West-Europa, met onder meer het unieke natuurgebied de Stille Kern! Hier kun je eindeloos fietsen, skaten, paardrijden en wandelen. De hond mag aangelijnd mee, maar er zijn ook stukken bos waar ze lekker vrij rond mogen snuffelen. Wat het nog leuker maakt is dat u tijdens de wandeling zomaar een ree, vos of bever tegen kunt komen! Dan hebben we het nog niet eens over de vele (roof)vogels die er gespot kunnen worden.

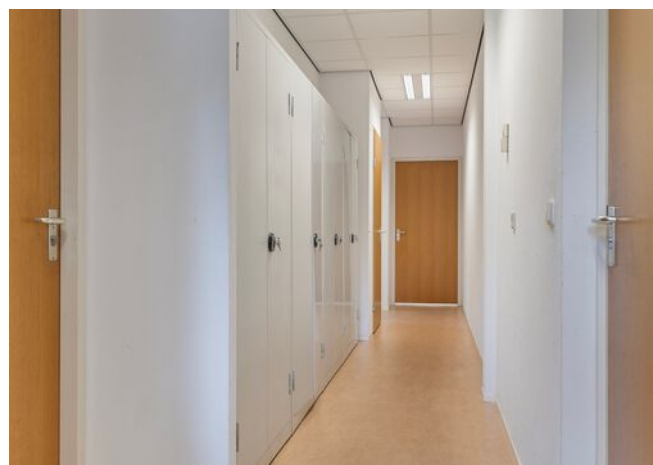
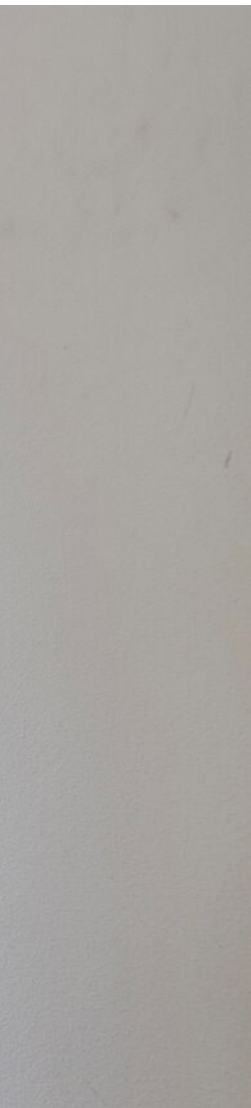
Aan de andere kant bent u met de fiets in 10 minuten op het strand van het Wolderwijd. Hier treft u diverse stranden met wisselende thema's aan zoals een kinderstrand, jongerenstrand, surfstrand en een hondenstrand. Bij Fika kunt u heerlijk een kopje koffie drinken of 's avonds genieten van een drankje en een lekkere maaltijd met uitzicht op het atol (een besloten zwemlocatie aan het strand in het Wolderwijd).

Met de auto bent u in amper 5 minuten in het centrum van Zeewolde, dit is overzichtelijk en modern ingericht, alles op loopafstand en overal gratis parkeren. Als het weer wat tegenzit, biedt het Ravelijn mogelijkheden om overdekt te winkelen. Je vindt in het centrum winkels voor de dagelijkse boodschappen, maar ook winkels om lekker te funshoppen. Naast vestigingen van de grotere winkelketens zijn er diverse kleinere winkeltjes, zoals kleding- en sportboetiekjes, juweliers, bloemisten, De Winkeltjes en nog veel meer, die een bezoek aan het centrum tot een leuk uitstapje maken. Elke vrijdagmorgen is er een weekmarkt op het Kerkplein.

VOOR EEN NOG BETERE INDRUK NODIGEN WIJ U UIT OM
DE DIGITALE PLATTEGRONDEN, DE WONINGVIDEO EN DE
360-GRADENFOTO'S VAN DEZE WONING TE BEKIJKEN.

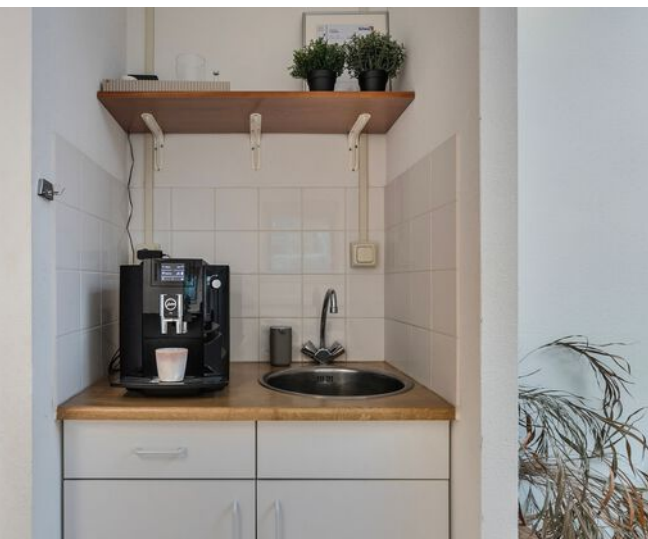


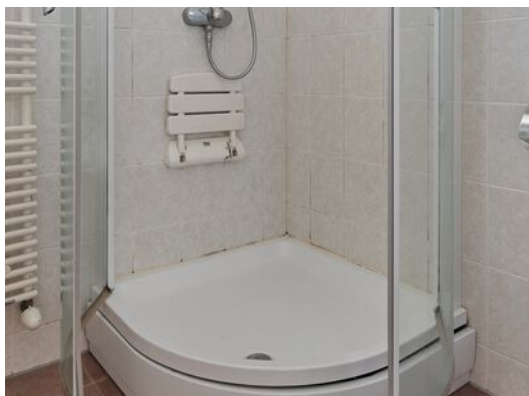


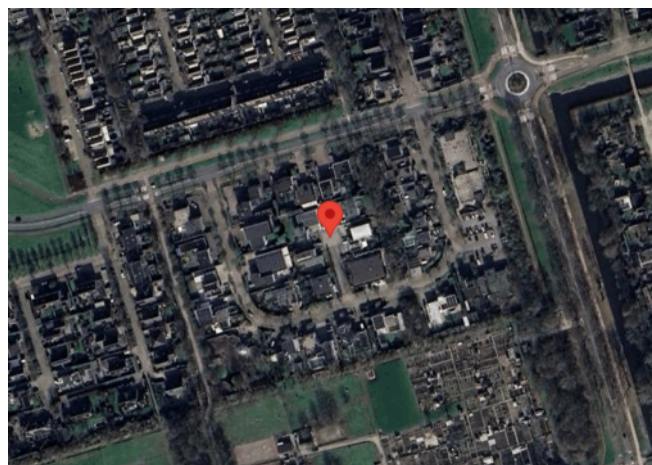
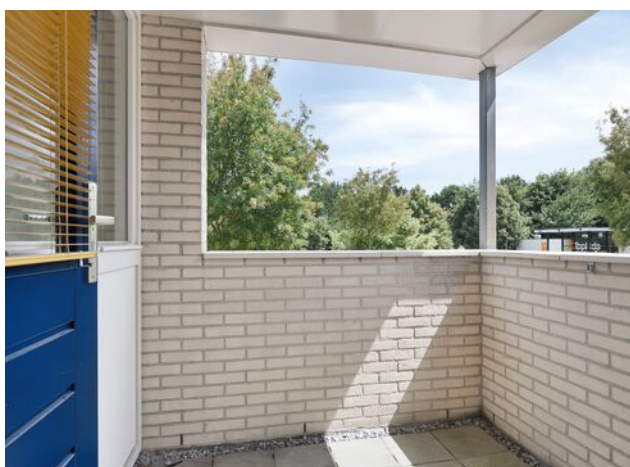


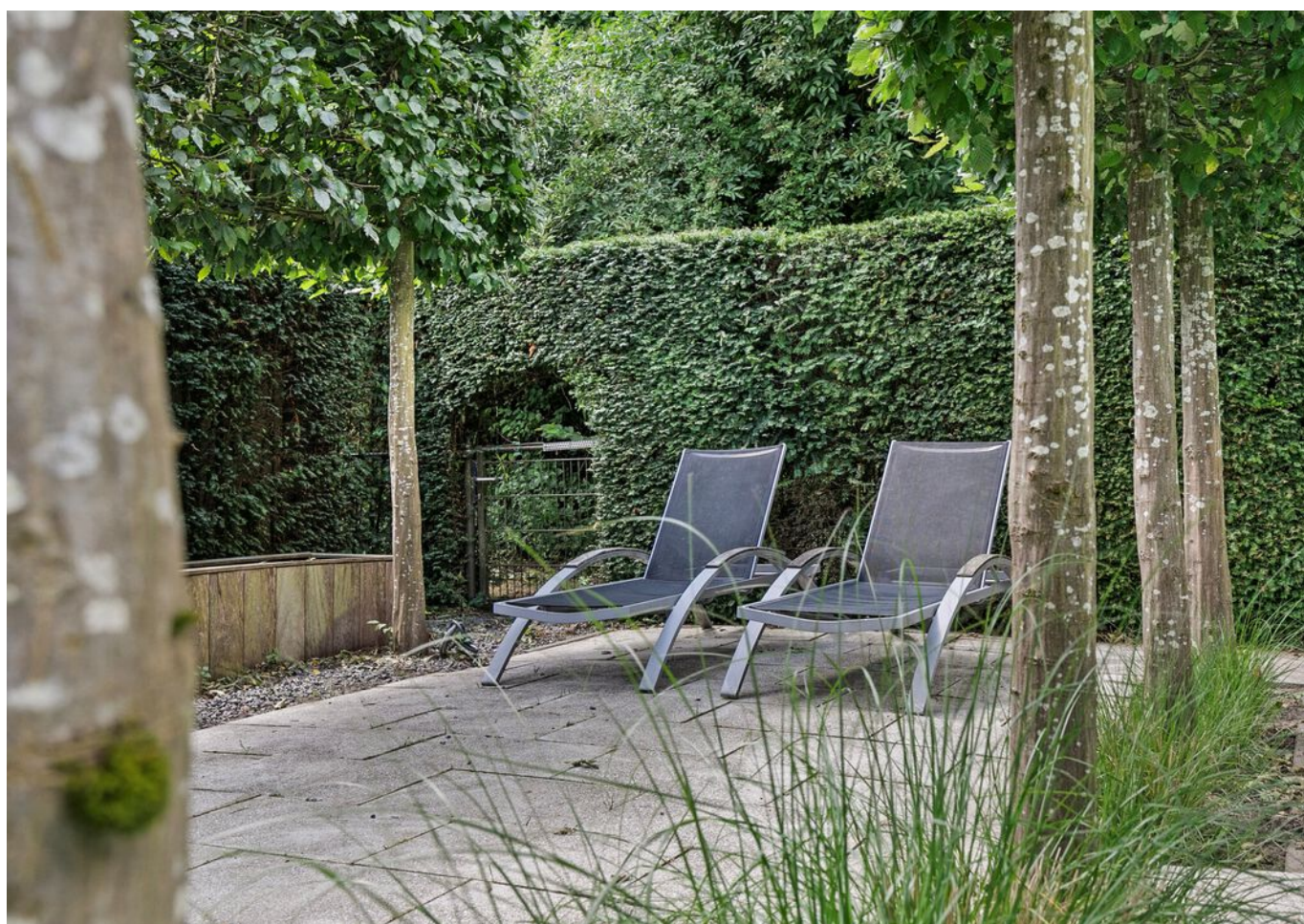
Meer informatie op www.krachtenveld18.nl













Oud huis ...

of nieuwbouw

Tuin ...

of dakterras

Een adviseur die alles regelt

of zelf online afsluiten?

Wat je ook kiest,
je krijgt altijd ons advies

Kijk op [hypotheeker.nl](https://www.hypotheeker.nl)



Jazeker. De Hypotheker.

Zeewolde, Raadhuisstraat 40, 036 525 3999

Hulp nodig bij het (ver)kopen van uw woning?

Het kopen of verkopen van een huis is één van die beslissingen in ons leven waarvan we de financiële consequenties nog jarenlang voelen in onze portemonnee.

Uw Vastgoed Nederland-makelaar, Flevopand Makelaars, helpt u bij een gedegen voorbereiding en levert u snel een betrouwbaar houvast bij het bepalen van de koop- of verkoopprijs.

5 REDENEN OM EEN VASTGOED NEDERLAND-MAKELAAR IN TE SCHAKELEN...

Maak gebruik van de kennis en ervaring van een **aankoopmakelaar** om:

- Uw financiële mogelijkheden inzichtelijk te krijgen.
- Het te koop staande huis op de juiste waarde te schatten.
- Bouwkundige en juridische zaken te controleren.
- De onderhandelingen objectief en deskundig af te laten handelen.
- De gemaakte afspraken in de koopovereenkomst te controleren.

Maak gebruik van de kennis en ervaring van een **verkoopmakelaar** om:

- Samen tot een realistische marktconforme vraagprijs te komen.
- Een creatief verkoopplan voor optimale zichtbaarheid van uw huis te verkrijgen.
- Uw huis op alle belangrijke woningsites te laten plaatsen.
- De bezichtigingen en onderhandelingen objectief en deskundig af te laten handelen.
- De afspraken correct op papier te zetten in een koopovereenkomst.

Plattegrond

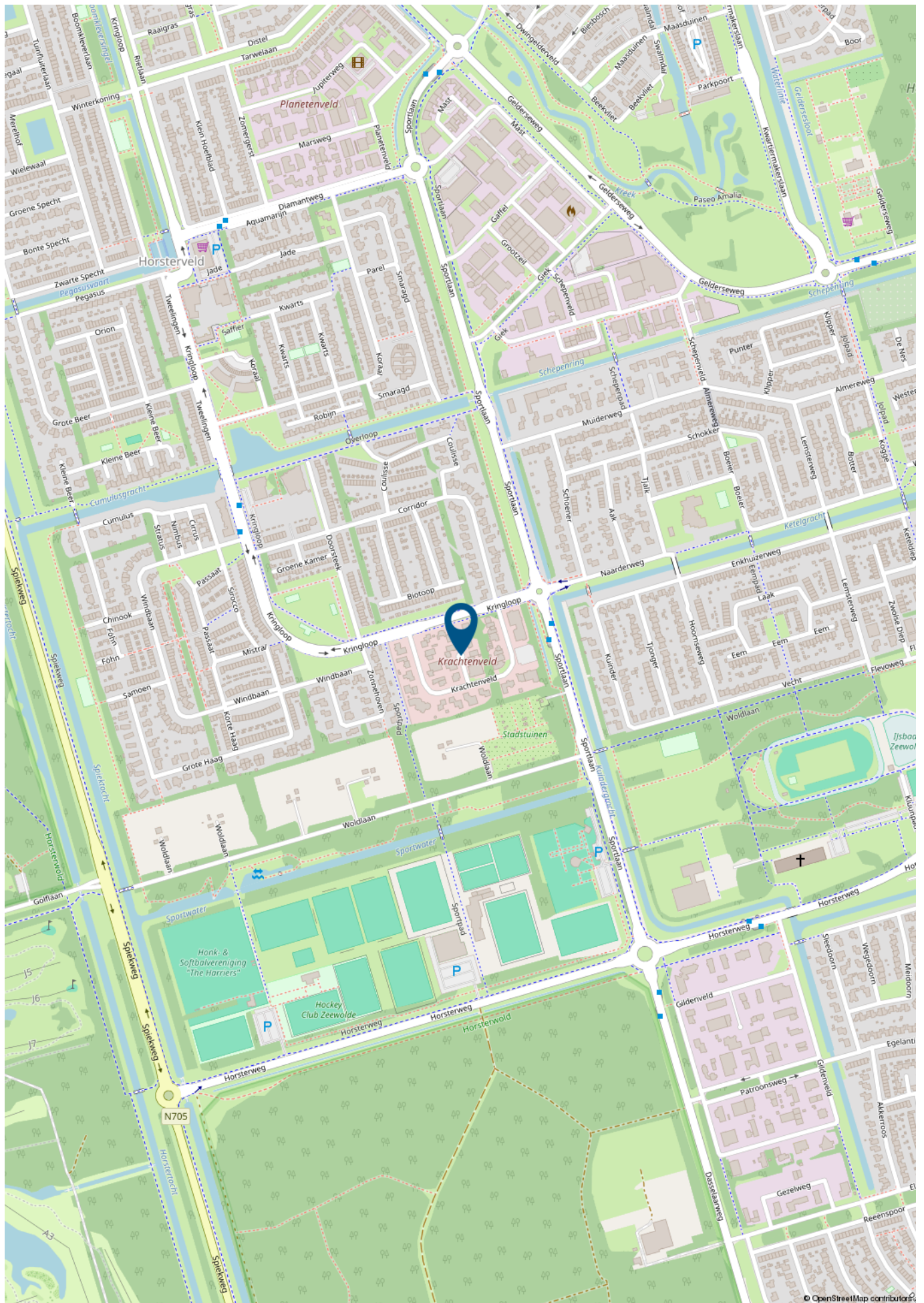


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



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



Een woning bezichtigd en u wilt bieden?

Een huis kopen is een grote stap in uw leven en het biedingsproces kan behoorlijk spannend en soms onduidelijk zijn. Voordat u een bod uitbrengt, is het essentieel om te weten hoeveel u precies kunt bieden. Dit begint met inzicht in uw financiële mogelijkheden. Een eerste stap is een afspraak maken bij [De Hypotheker](#) om te bepalen hoeveel u kunt lenen en wat uw maximale biedingsruimte is.

Daarnaast is het belangrijk om te realiseren dat u tegenwoordig eigen spaargeld moet hebben om bijkomende kosten zoals overdrachtsbelasting en notariskosten te dekken maar ook (eventueel) om over te kunnen bieden. Kortom, doe uw huiswerk: weet hoeveel u kunt bieden, hoeveel spaargeld u nodig heeft en welke kosten u zal maken bij de aankoop van een woning.

In de huidige vluchtige woningmarkt kan het verleidelijk zijn om snel te handelen, maar een woning kopen is een grote financiële beslissing. Het is verstandig om deze met beleid en verstand te nemen, zodat u goed weet wat u koopt en geen onverwachte verrassingen tegenkomt.

Hieronder bespreken we de meest voorkomende biedingsstrategieën:

1. Onderhandelen over de prijs

De meest traditionele manier van bieden is onderhandelen. U start met een openingsbod, waarna er een tegenbod kan volgen. Dit proces gaat door totdat beide partijen tot een akkoord komen. Dit is vooral effectief in een kopersmarkt waar er meer aanbod dan vraag is.

2. Inschrijven bij een inschrijvingsprocedure

Bij populaire woningen kan een inschrijvingsprocedure worden gehanteerd. U doet dan een eenmalig bod en de verkoper kiest het meest aantrekkelijke bod. Dit kan op basis van prijs zijn maar soms spelen ook andere factoren een rol, zoals flexibiliteit in de opleverdatum of de financiële zekerheid van de koper. In sommige gevallen wordt er gewerkt met een lotingssysteem, waarbij alle geïnteresseerden zich kunnen inschrijven en er vervolgens willekeurig kopers worden geselecteerd. Dit komt vooral voor bij nieuwbouwprojecten met veel belangstelling.

Daarnaast kan een verkoper aanvullende eisen stellen, zoals een voorkeur voor kopers die geen afhankelijkheid hebben van de verkoop van hun huidige woning. Dit betekent dat iemand met directe financiële middelen een streepje voor kan hebben.

3. Openbare veiling

Soms worden woningen via een openbare veiling verkocht. Dit gebeurt meestal bij executieveilingen, wanneer een woning door een bank gedwongen wordt verkocht. Bieden op een veiling kan financieel aantrekkelijk zijn, maar brengt ook risico's met zich mee, zoals minder mogelijkheden voor bouwkundige inspecties. Eigenlijk is dit een beetje vergelijkbaar met bieden zonder bezichtiging.

4. Bieden zonder voorbehoud

In een oververhitte woningmarkt kiezen kopers er soms voor om zonder ontbindende voorwaarden te bieden. Dit maakt het bod aantrekkelijker voor de verkoper, maar brengt voor de koper veel risico's met zich mee. Zonder financieringsvoorbehoud ben u verplicht om de woning te kopen, ook als de bank uiteindelijk niet de gewenste hypotheek verstrekt.

5. Bieden met ontbindende voorwaarden

Een bod kan voorzien zijn van ontbindende voorwaarden, zoals:

- Financieringsvoorbehoud: als u de hypotheek niet rond krijgt, mag u zonder boete afzien van de koop.
- Voorbehoud verkrijgen van een NHG garantie
- Bouwkundige keuring: als er verborgen gebreken worden ontdekt, kan dit een reden zijn om van de koop af te zien of te heronderhandelen.
- Voorbehoud verkoop eigen woning: u koopt pas als uw huidige woning is verkocht.

6. Bieden boven de vraagprijs

Als er veel interesse in een woning is, wordt er vaak boven de vraagprijs geboden. Dit gebeurt bijvoorbeeld in een biedingsoorlog waarin meerdere kopers strijden om dezelfde woning. Het is belangrijk om vooraf goed te bepalen wat uw maximale budget is en om niet overhaast te bieden. Deze extra kosten worden namelijk niet meegenomen in uw hypotheek en zullen met eigen geld betaald moeten worden.

7. Overdrachtsbelasting en notariskosten

Let op: bij het bieden op een woning is het goed om te kijken of de vraagprijs "vrij op naam" (V.O.N.) of "kosten koper" (K.K.) is. Bij een V.O.N.-woning zijn de kosten voor overdrachtsbelasting en notariskosten al inbegrepen in de prijs. Bij K.K. moet de koper deze kosten nog zelf betalen, wat meestal neerkomt op ongeveer 2 à 4 procent van de koopsom. Bij een woningwaarde van € 400.000 is dat dus tussen de € 8.000 en € 16.000. Dit zijn kosten die niet in uw hypotheek worden opgenomen, deze kosten komen dus bovenop uw bieding, en moeten met eigen geld betaald worden.

Voor starters onder de 35 jaar geldt een voordeel: zij betalen (eenmalig) geen overdrachtsbelasting bij de aankoop van een woning tot € 525.000 (in 2025). Dit kan een aanzienlijk financieel voordeel opleveren en betekent dat starters bij woningen binnen deze prijsklasse minder eigen geld nodig hebben om de bijkomende kosten te dekken. Dit kan helpen om een hoger bod uit te brengen of extra financiële ruimte te behouden voor bijvoorbeeld verbouwingen.

Als koper betaald en kiest u zelf welke notaris u wenst voor de overdracht van de gekochte woning, notaris tarieven zijn vrijgesteld dus elke notaris heeft een ander tarief, het kan zich dus lonen om even rond te bellen en te kijken welke notaris voor u het beste is.

Op de website van <https://www.hypotheek.nl/> vind u alle (rand)voorwaarden die gaan over de overdrachtsbelasting, ook als u juist geen starter bent!

Conclusie

Het biedproces wordt vastgesteld door de verkoper en de makelaar, het proces kan tijdens de verkoop ook wijzigen, de makelaar zal u daaromtrent wel moeten informeren.

Het kiezen van de juiste biedingsstrategie hangt af van de marktsituatie, uw financiële positie en uw bereidheid om risico's te nemen. In deze tijd is een aankoopmakelaar bijna onmisbaar. Een aankoopmakelaar kent de markt, kan snel schakelen en heeft een breed netwerk, waardoor u beter kunt inspelen op biedingen en kansen. Hierdoor vergroot u de kans op een succesvolle aankoop zonder onverwachte problemen.



- ✓ actief en betrokken
- ✓ betrouwbaar, loyaal en eerlijk
- ✓ innovatief en creatief
- ✓ digitale etalage
- ✓ no cure no pay
- ✓ altijd video of 360° presentatie

net even anders...



Julian Entrop | 036 - 200 21 23
06 53 78 77 53 | info@flevopand.nl | www.flevopand.nl