



Rietlaan 40
3893 GL Zeewolde



RUIME HOEKWONING MET GARAGE EN OPRIT IN GROENE WIJK



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

VEELZIJDIGE REGIO

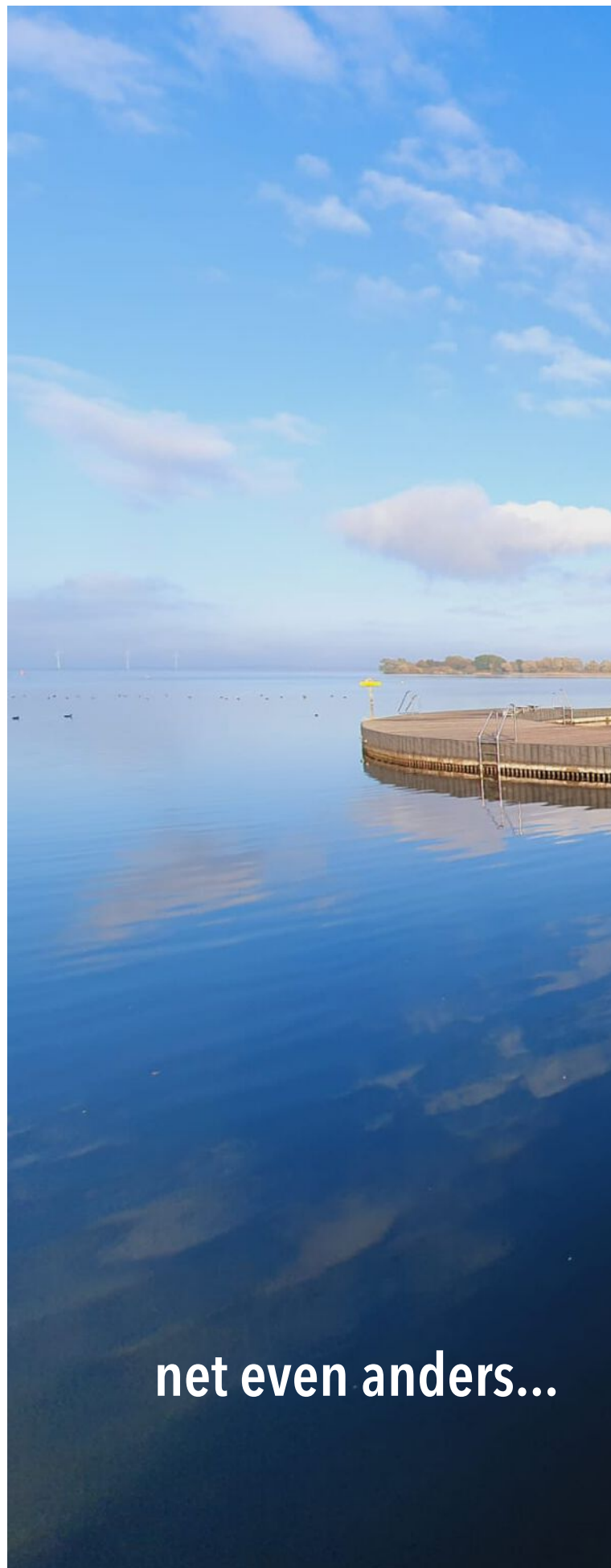
Onmetelijk veel groen, eindeloos veel water, vogels, lucht, ruimte, de dynamiek van een grote stad of juist de knusheid van een dorp? De Provincie Flevoland heeft het allemaal te bieden. Niet zo gek dus dat veel mensen hier heel graag wonen of willen wonen. Ben jij ook op zoek naar een huis in deze prettige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



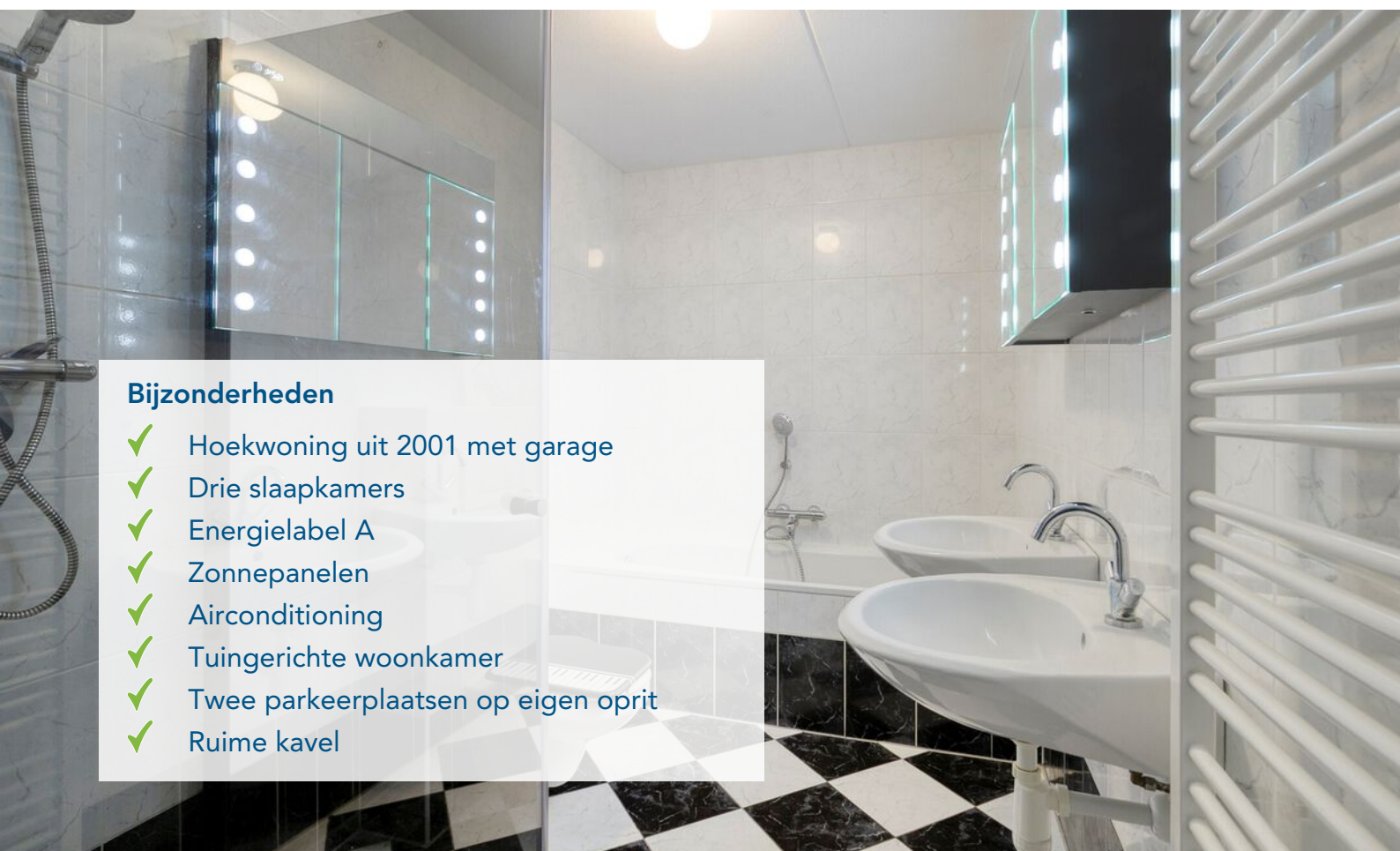
Met vriendelijke groet,
Julian Entrop
Flevopand Makelaars



net even anders...



Meer informatie op www.rietlaan40.nl



Bijzonderheden

- ✓ Hoekwoning uit 2001 met garage
- ✓ Drie slaapkamers
- ✓ Energielabel A
- ✓ Zonnepanelen
- ✓ Airconditioning
- ✓ Tuingerichte woonkamer
- ✓ Twee parkeerplaatsen op eigen oprit
- ✓ Ruime kavel

Rietlaan 40

Zeewolde

Droom je van een sfeervolle, ruime hoekwoning mét een royale tuin – en dat allemaal op een kindvriendelijke plek in Zeewolde? Dan is Rietlaan 40 beslist het overwegen waard. Flevopand makelaars is trots u deze prachtige eengezinswoning met garage uit het jaar 2000 te mogen aanbieden. Deze woning combineert alle voordelen van modern wonen met het vrije buitengevoel dat deze wijk zo geliefd maakt. De woning is voorzien van vele extra's, zoals een garage, ruime oprit, zonnepanelen, airco én een energielabel A, helemaal klaar voor een duurzame toekomst!

Ruimte om te leven, te groeien en te spelen

Niet alleen binnen profiteer je van veel leefruimte; ook buiten is aan alles gedacht. Met een perceel van maar liefst 267 m² beschik je hier over een riant voortuin én een diepe achtertuin van circa 153 m². Zet die picknicktafel dus maar klaar of laat de kinderen hun gang gaan met de bal ruimte zat! Op zoek naar meer vertier? Pal voor de woning vind je een brede groenstrook met speelmogelijkheden, ideaal voor jonge gezinnen. Bovendien sta je binnen enkele minuten te voet al bij het bos of aan het water. Dat wordt genieten van ochtendwandelingen en zomerse avonden aan de rand van Zeewolde.

Praktisch, duurzaam en comfort in een modern jasje

Wat direct opvalt aan deze woning is de fraai aangelegde groene omgeving waar de Rietlaan zich bevindt. Parkeerstress is hier ondenkbaar: de ruime oprit biedt plek aan meerdere auto's, ideaal als er gasten langskomen of wanneer je zelf meerdere voertuigen hebt. In de aangebouwde garage kun je makkelijk fietsen, tuinspullen of bijvoorbeeld een gezinsauto kwijt. Qua duurzaamheid scoort de woning hoog dankzij het energielabel A en de geplaatste zonnepanelen. Een lagere energierekening én een steentje bijdragen aan het milieu, wie wil dat nu niet?

De ideale plek voor jonge gezinnen

Deze buurt staat bekend om het gemoedelijke karakter en de vele jonge gezinnen. Kleinschaligheid en veiligheid voeren hier de boventoon, met volop mogelijkheden voor kinderen om samen buiten te spelen. Dankzij de gunstige ligging bereik je vanaf de Rietlaan allerlei voorzieningen in een handomdraai: scholen, winkels, sportclubs en gezellige uitvalswegen richting Almere en Harderwijk. Toch voelt het hier altijd rustig; het beste van twee werelden!

Als je op zoek bent naar een complete gezinswoning met alle denkbare comfort, waar je zó kunt intrekken zonder te moeten klussen, is Rietlaan 40 een buitenkans. Tel daar de zonnige tuin(en), de fijne burens en het groene uitzicht bij op, en je weet dat je lang zult genieten van dit heerlijke huis. Spreekt deze woning jou aan en zie jij jezelf hier al wonen (met je gezin)? Wacht dan niet te lang en plan vandaag nog een bezichtiging, wie weet ben jij de nieuwe trotse eigenaar van deze geweldige hoekwoning in Zeewolde!

Indeling

Begane grond:

Wanneer u binnenkomt in de woning betreedt u de ruime hal, hier vindt u in de garderobe, het toilet en de trapopgang. En heeft u toegang tot de woonkamer. Wanneer u de tuingerichte woonkamer binnenkomt, valt meteen de hoeveelheid daglicht op. Aan de achterzijde zijn er kamerhoge ramen waardoor de ruimte baadt in het licht. Als het toch iets te warm wordt in de zomer zal de airco voor heerlijke verkoeling zorgen. Aan de voorzijde van de woning is de keuken geplaatst. Deze staat in open verbinding met de woonkamer, heeft ruimte voor een prima eetkamertafel en is voorzien van alle gemakken zoals gaskookplaat met afzuigkap, een oven, vaatwasser en koelkast. Vanuit de keuken kunt u tevens de garage bereiken. Via de openslaande deuren in de woonkamer komt u in de heerlijk ruime achtertuin met een besloten karakter, veel privacy, verschillende plekken voor een zithoek. De tuin ligt op het oosten.

Eerste verdieping:

Via de trap in de hal komt u op de overloop v.v. kast met cv-ketel, 3 ruime slaapkamers waarvan de grootste slaapkamer nog bergruimte achter de knieschotten heeft. Op deze verdieping vindt u ook een heerlijk ruime badkamer met ligbad, douchehoek, wandtoilet en dubbele wastafel. Deze verdieping is afgewerkt met antraciet tapijt.

Tweede verdieping:

Via de trap komt u op de ruime zolder u kunt hier nog doen wat u wilt, misschien uw kantoor op zolder? Of een hobbyruimte? Of een 4e slaapkamer? Ook vindt u hier tevens een behoorlijke bergruimte achter de knieschotten en de WTW-unit.

Omgeving:

In Zeewolde is in principe alles lopend of per fiets bereikbaar. Dat geldt ook voor dit plekje aan de Rietlaan 40 te Zeewolde. Verschillende basisscholen, voor- en naschoolse opvang, middelbare school, maar ook de buurtsupermarkt en de sportschool zijn hooguit een paar minuten fietsen. Ditzelfde geldt ook voor de natuur. Aan de andere zijde van de straat ligt een brede groenstrook, welke vanuit de woonwijk op verschillende plekken kunt bereiken. Voor nog meer natuur hoeft u de Spiekweg maar over te steken en u loopt zo het Horsterwold in: het grootste aaneengesloten loofbos in West Europa met onder meer het unieke natuurgebied de Stille Kern! Hier kunt u eindeloos, fietsen, skaten, paardrijden en wandelen. Wat het nog leuker maakt is dat er tijdens een wandeling zomaar een ree, vos of bever kan verschijnen! Dan hebben we het nog niet eens over de vele (roof)vogels die men er kunt spotten. En dat allemaal op loop- en fietsafstand van uw eigen huis! Beter kunt u niet wonen! Wanneer komt u kijken?

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.

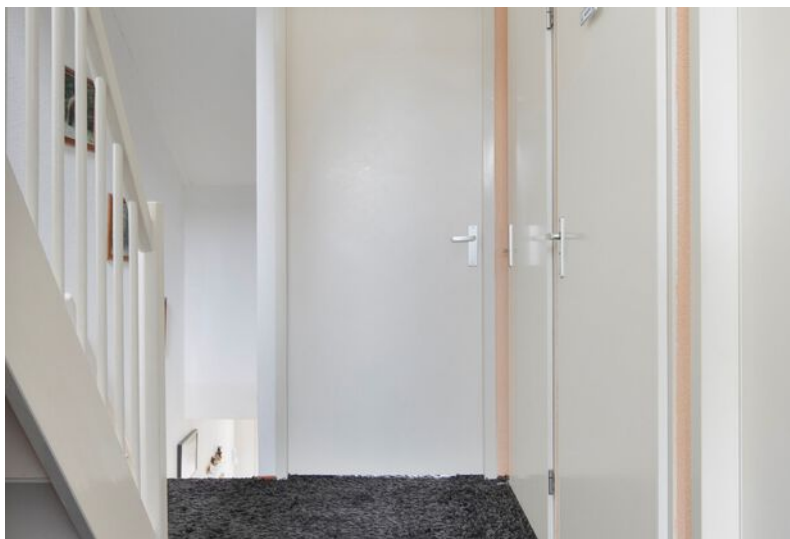
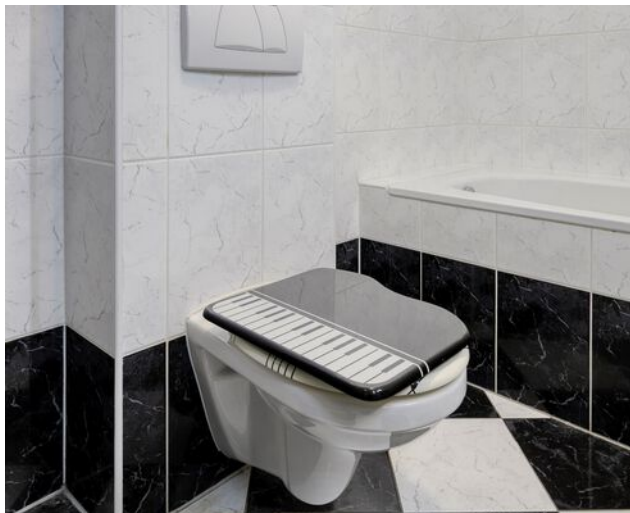


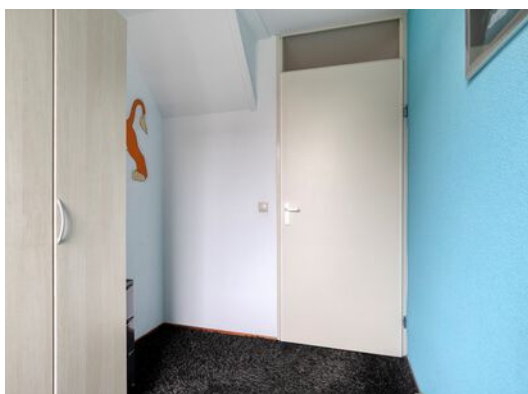


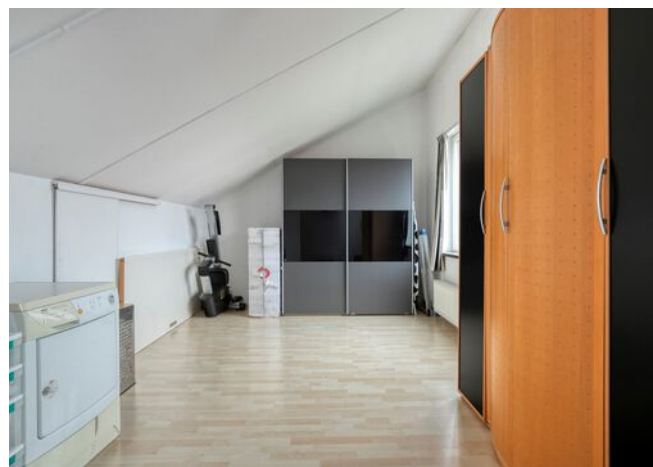
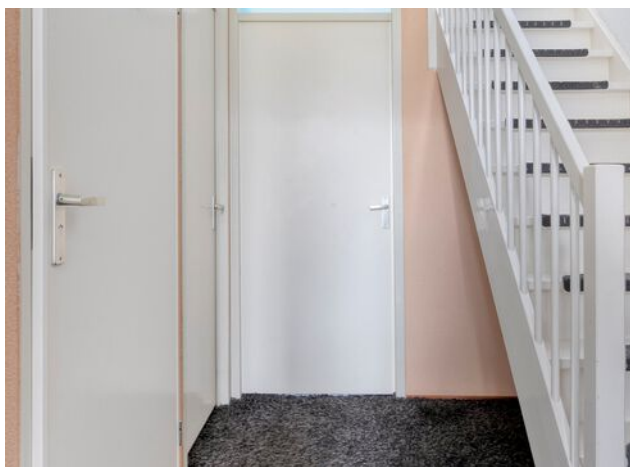


Meer informatie op www.rietlaan40.nl

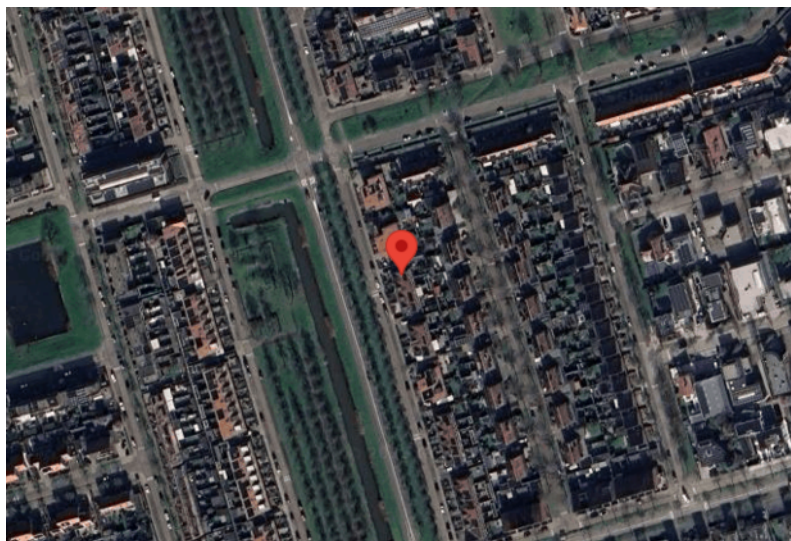












Hulp nodig bij het (ver)kopen van uw woning?

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.



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

Plattegrond



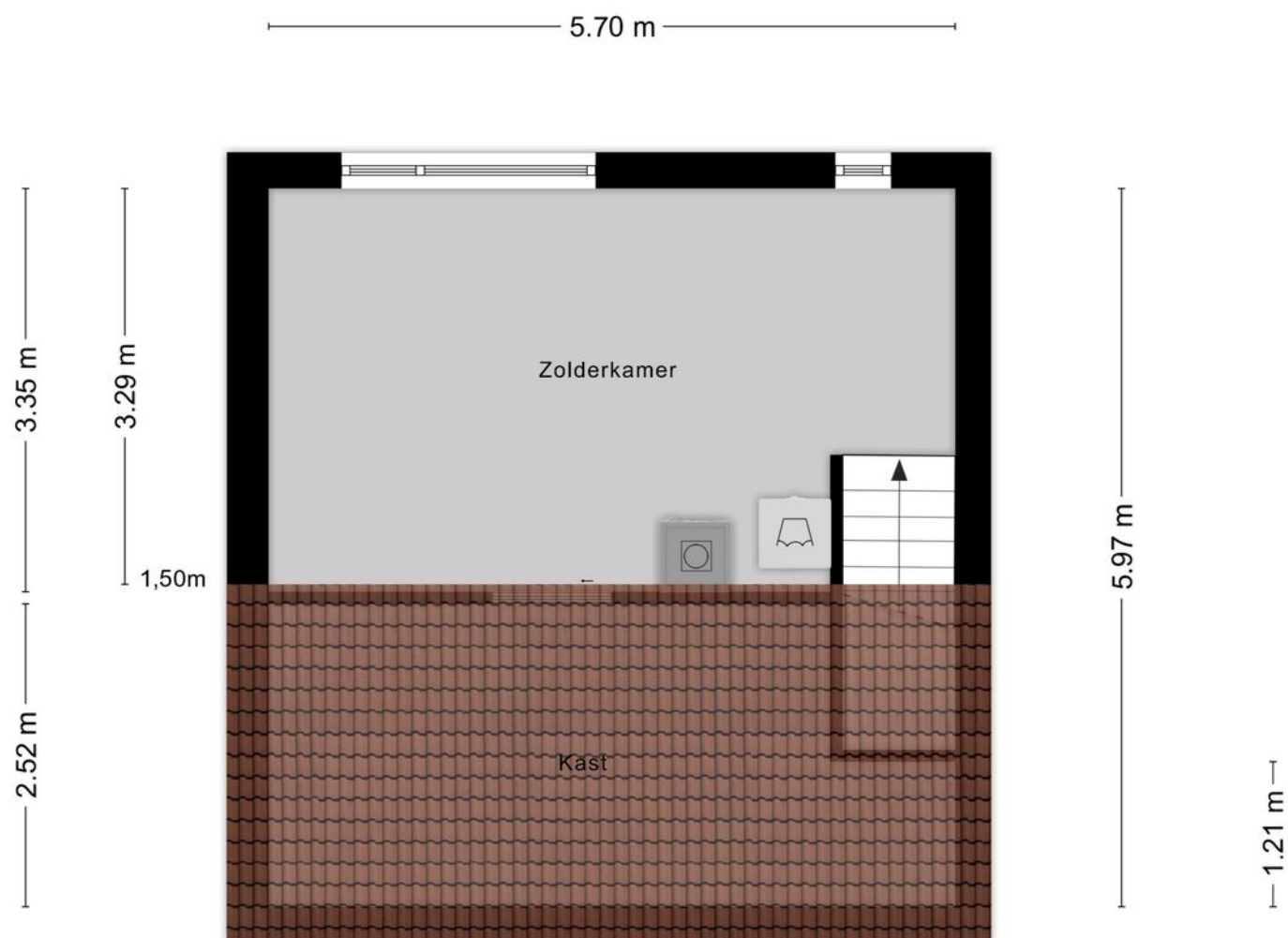
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond

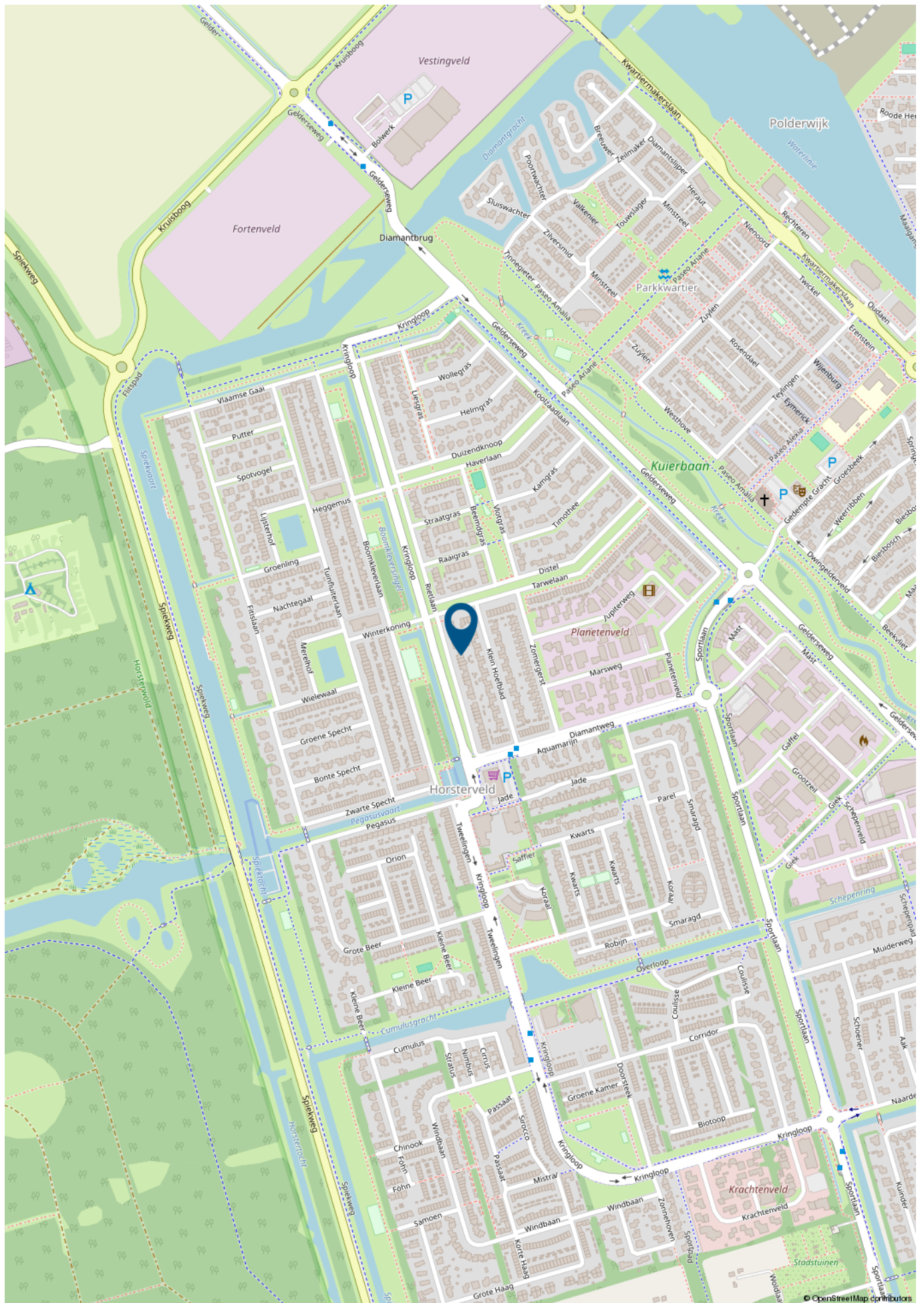


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

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