



Waterman 6 3893 DV Zeewolde



NETTE TUSSENWONING MET VISGRAATVLOER EN OVERKAPPING BUITEN



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.waterman6.nl



Bijzonderheden:

- ✓ Instapklare tussenwoning - Energielabel B
- ✓ Visgraat eikenhouten vloer begane grond
- ✓ Extra bergzolder
- ✓ Overkapping en berging in achtertuin
- ✓ Eigen parkeerplaats in de voortuin
- ✓ Gelegen in een kindvriendelijke en groene woonomgeving
- ✓ Voorzieningen op loop- en fietsafstand

Waterman 6

Zeewolde

Flevopand Makelaars is bijzonder trots u deze verrassend ruime tussenwoning aan de Waterman 6 te mogen aanbieden. Deze fijne gezinswoning combineert een moderne uitstraling met volop leefruimte en is ideaal voor wie op zoek is naar het comfort van een instapklaar huis in een levendige en kindvriendelijke wijk. Graag nodigen wij u uit om samen een kijkje te nemen en te ontdekken wat deze woning u allemaal te bieden heeft.

Indeling

Begane grond:

Bij binnenkomst ervaart u direct de prettige en uitnodigende sfeer. De hal is, net als de rest van de begane grond, voorzien van een verlijmd visgraat eikenhouten vloer die zorgt voor een strakke uitstraling met een warme en robuuste basis. Het toilet is uitgerust met vloerverwarming, waardoor u hier altijd comfort ervaart. De woonkamer en keuken vormen samen een open leefruimte, wat zorgt voor een speels en ruimtelijk geheel waarin licht en ruimte elkaar versterken.

De keuken is netjes afgewerkt en voorzien van alle gemakken, zodat u hier met plezier kunt koken. Of het nu gaat om een uitgebreid diner of een snelle kop koffie voordat u de dag begint.

Eerste verdieping:

De woning beschikt over drie volwaardige woonlagen, die efficiënt en praktisch zijn ingedeeld. Op deze verdieping bevinden zich 3 ruime slaapkamers en de badkamer welke is voorzien van een douche, toilet en wastafel. Dankzij de rustige ligging kunt u hier optimaal genieten van uw nachtrust. Of u nu studeert, werkt of plannen heeft voor gezinsuitbreiding: deze woning biedt u alle flexibiliteit.

Tweede verdieping:

Ruime open zolder met dakkapel en extra dakraam, hier treft u de wasmachine, droger en CV opstelling. U kunt hier indien gewenst eenvoudig een 4e slaapkamer realiseren. Tevens beschikt deze woning over een extra bergzolder. Ideaal voor het opbergen van seizoensspullen, koffers of andere zaken die u niet dagelijks nodig heeft. Zo groeit de woning moeiteloos met u mee.

Buiten:

De besloten achtertuin van circa 82 m² is een heerlijke plek om te ontspannen en samen te komen met vrienden en familie. Onder de royale overkapping geniet u het hele jaar door van het buitenleven. De praktische berging biedt volop ruimte voor fietsen en tuingereedschap.

Ook aan de voorzijde is aan comfort gedacht: de voortuin beschikt over een eigen parkeerplaats, zodat u na een lange werkdag altijd verzekerd bent van een plek voor uw auto.

Omgeving:

Waterman 6 is gelegen in een prettige, kindvriendelijke en levendige wijk in Zeewolde. Vrijwel alle voorzieningen zijn lopend of per fiets bereikbaar. Basisscholen, voor- en naschoolse opvang, een middelbare school, de buurtsupermarkt en de sportschool bevinden zich op korte afstand.

Daarnaast woont u hier vlak bij de natuur. Steekt u de Spiekweg over, dan staat u direct in het Horsterwold, het grootste aaneengesloten loofbos van West-Europa, met onder meer het unieke natuurgebied de Stille Kern. Hier kunt u eindeloos wandelen, fietsen, skaten en paardrijden, met zelfs kans op het spotten van wild zoals reeën, vossen en bevers. Ook recreatie komt hier niets tekort: golfbaan en strand liggen eveneens op loop- en fietsafstand. Beter wonen wordt het nauwelijks.

Kortom

Deze tussenwoning verrast op alle fronten. De instapklare staat, luxe details zoals vloerverwarming en de prachtige vloer op de begane grond, drie volwaardige woonlagen met extra bergzolder én de royale tuin met overkapping en berging maken dit huis uniek. In combinatie met de eigen parkeerplaats en de gunstige ligging in Zeewolde voelt u direct: dit is een plek om thuis te komen.

Ziet u zichzelf hier al wonen? Neemt u dan gerust contact met ons op voor een bezichtiging, deze woning moet u écht met eigen ogen zien.

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.



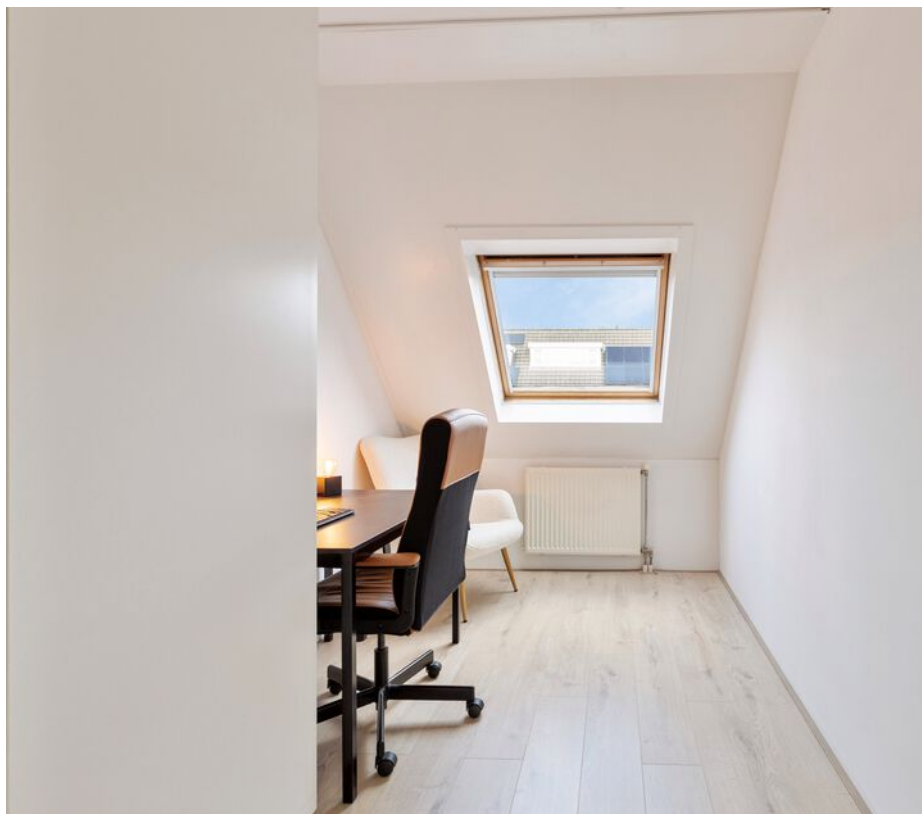
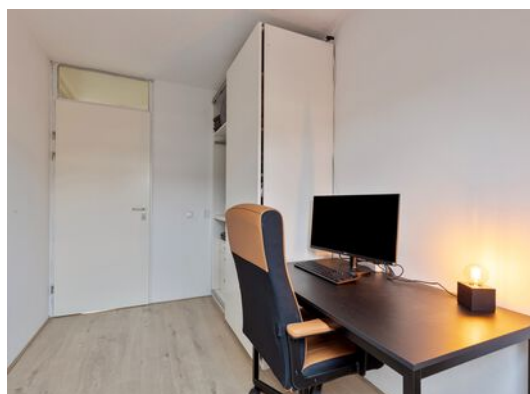
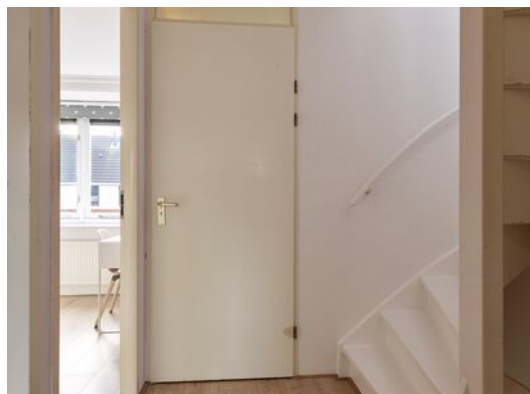
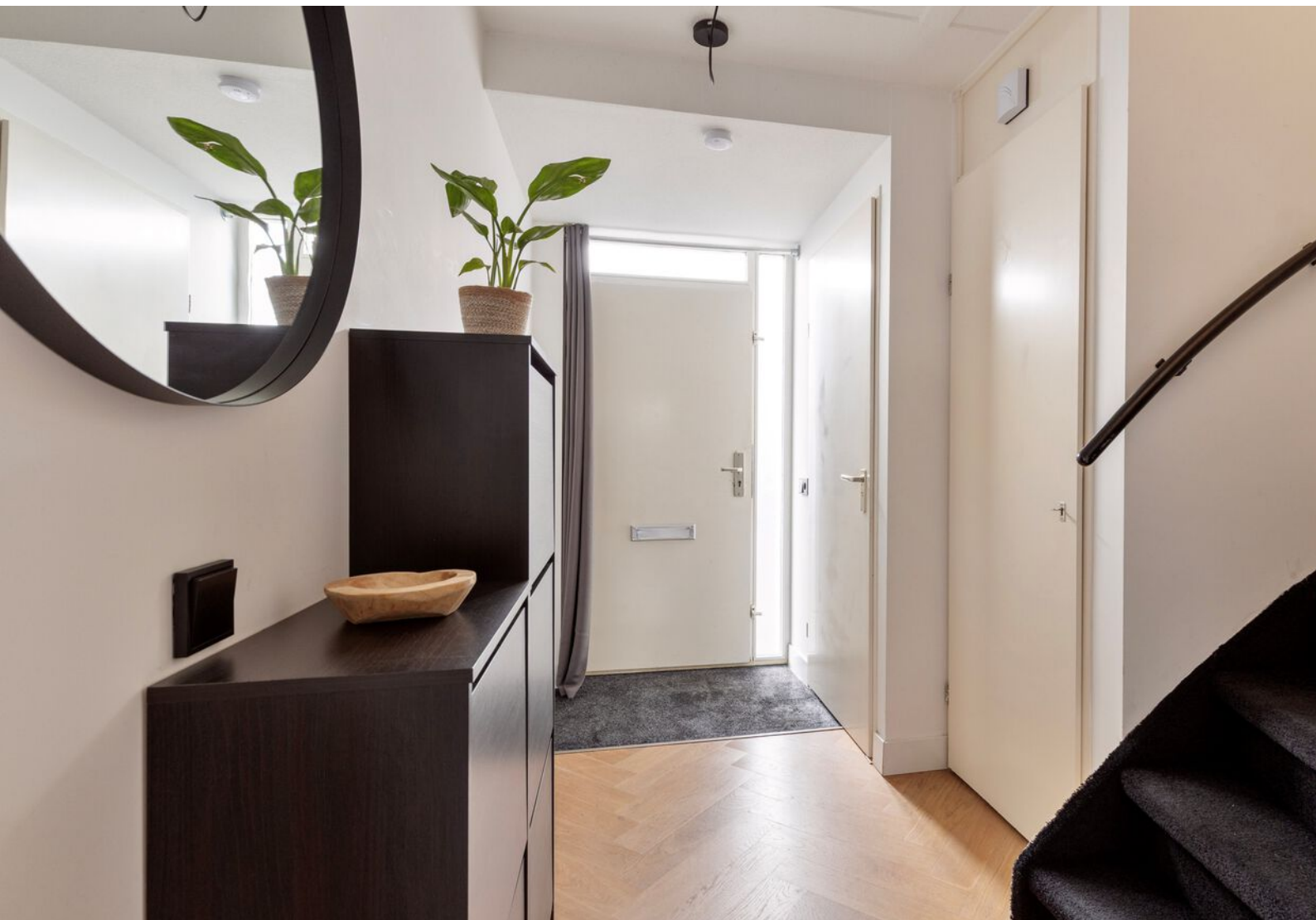




Meer informatie op www.waterman6.nl

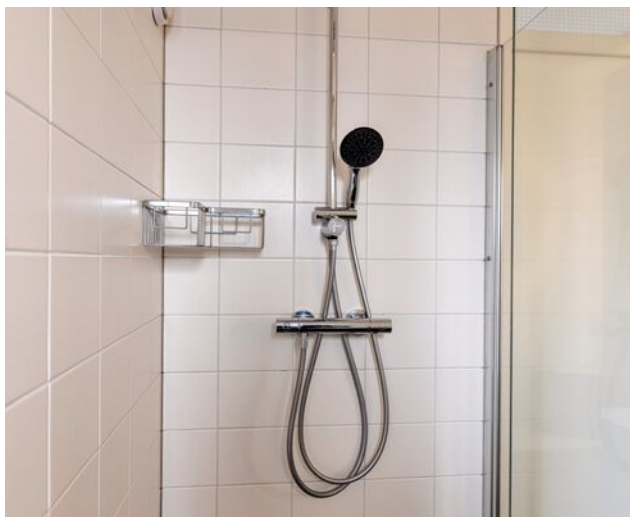


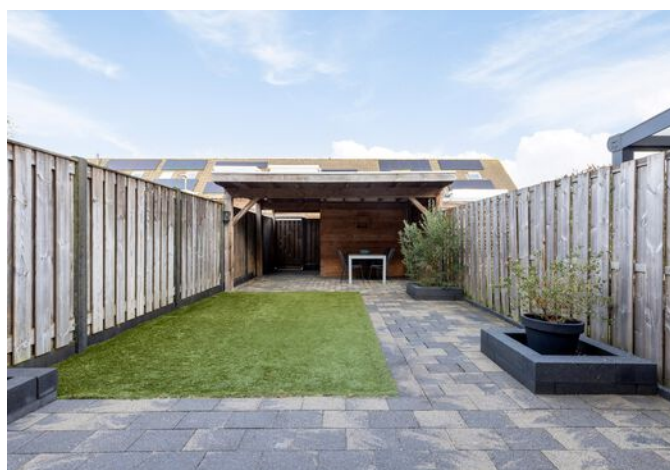














Hulp nodig bij het (ver)kopen van uw woning?

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



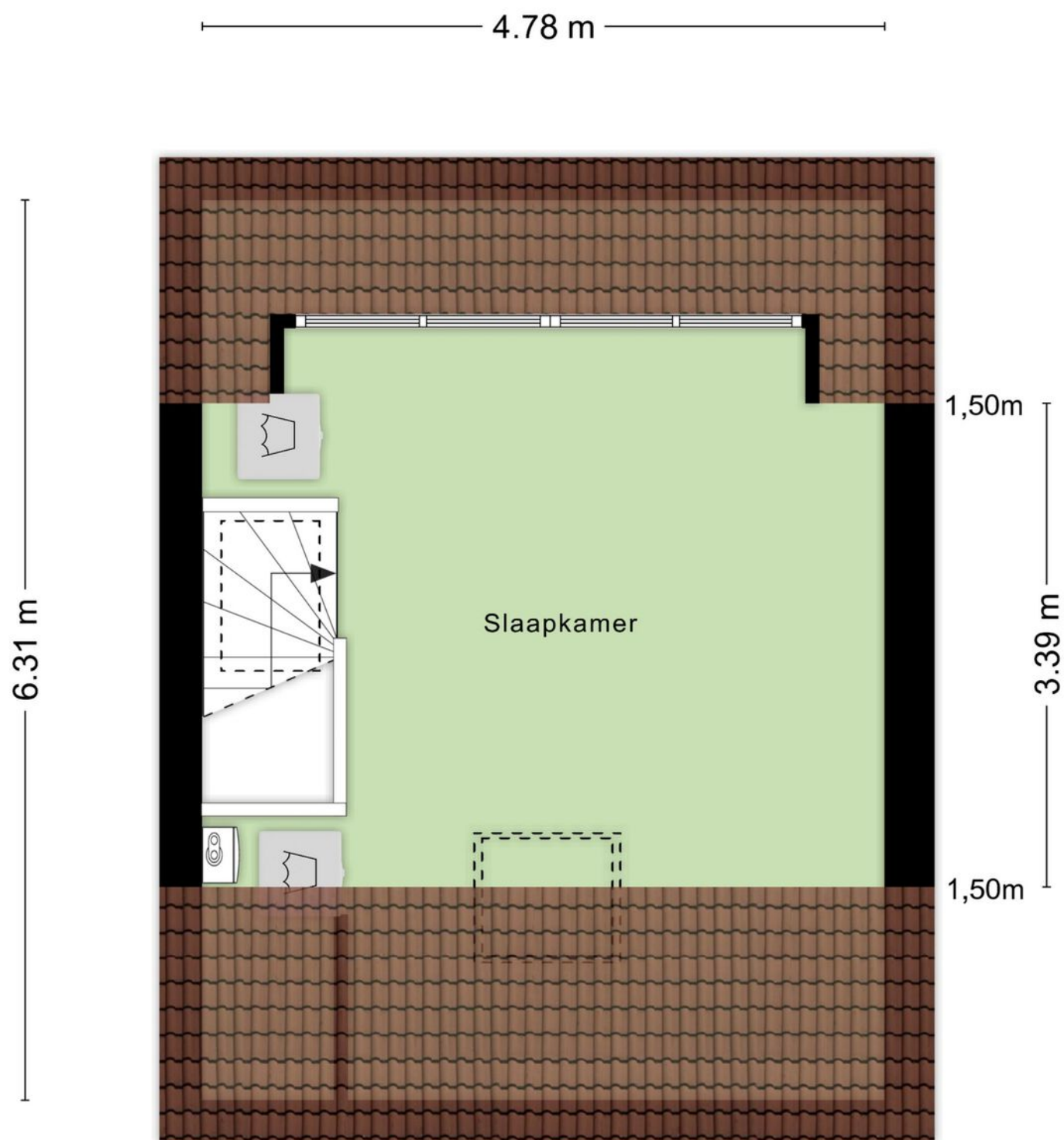
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



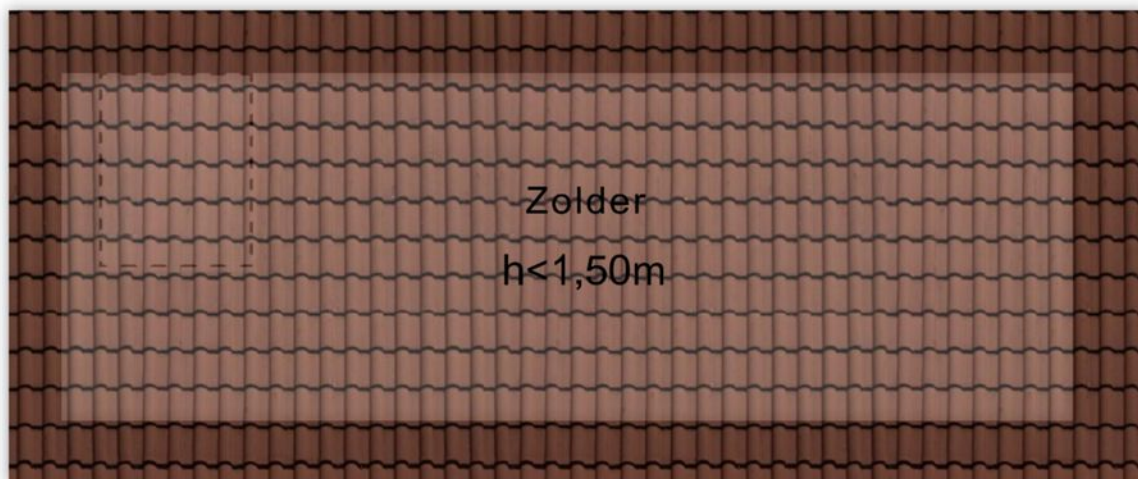
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



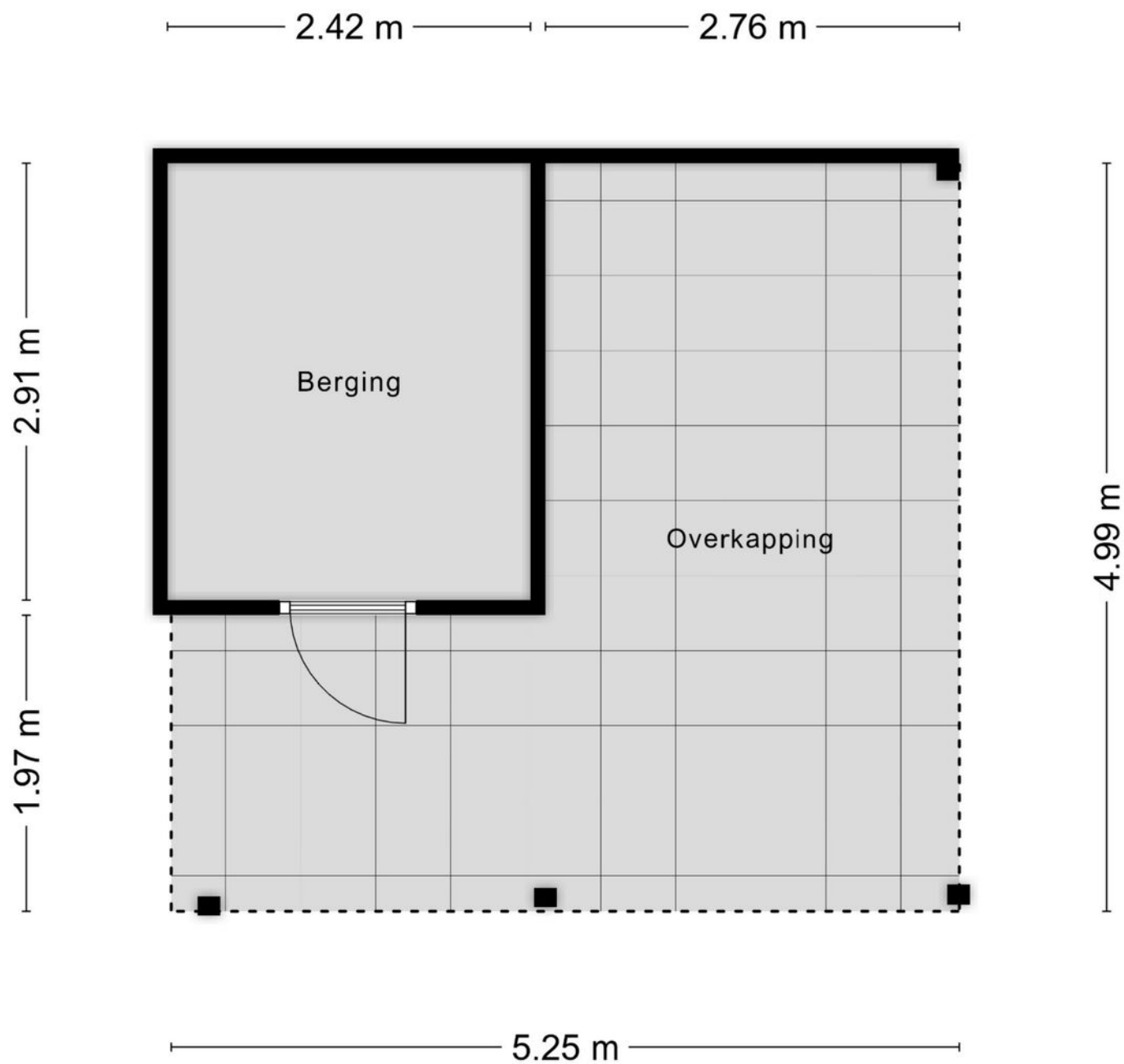
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

4.83 m

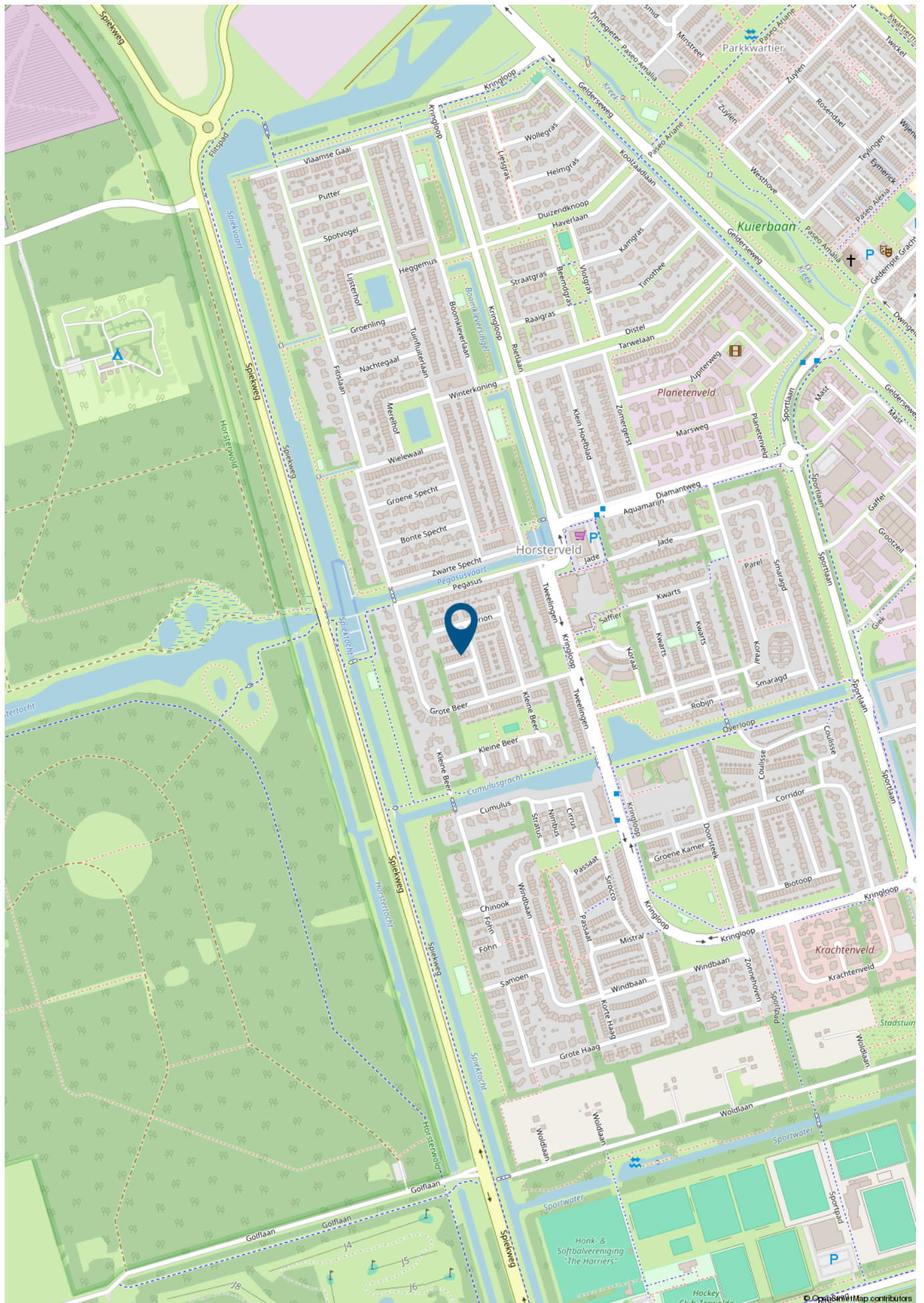


1.66 m

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



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 | ✓ digitale etalage |
| ✓ betrouwbaar, loyaal en eerlijk | ✓ no cure no pay |
| ✓ innovatief en creatief | ✓ 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