



Meer informatie op www.lijsterhof29.nl

Lijsterhof 29

3893 KB Zeewolde



RUIME TUSSENWONING MET 3 SLAAPKAMERS EN PRACHTIGE ACHTERTUIN



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

VEELZIJDIGE REGIO

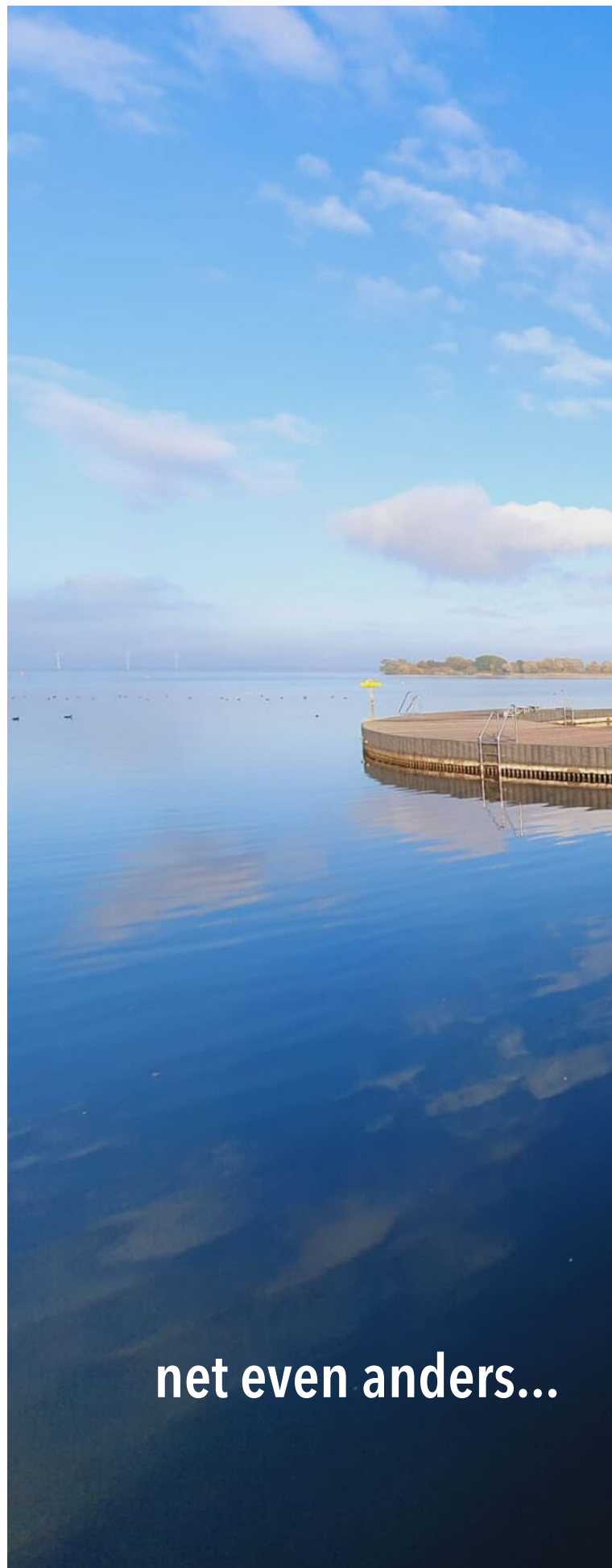
Onmetelijk veel groen, eindeloos veel water, vogels, lucht, ruimte, de dynamiek van een grote stad of juist de knusheid van een dorp? De Provincie Flevoland heeft het allemaal te bieden. Niet zo gek dus dat veel mensen hier heel graag wonen of willen wonen. Ben jij ook op zoek naar een huis in deze prettige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

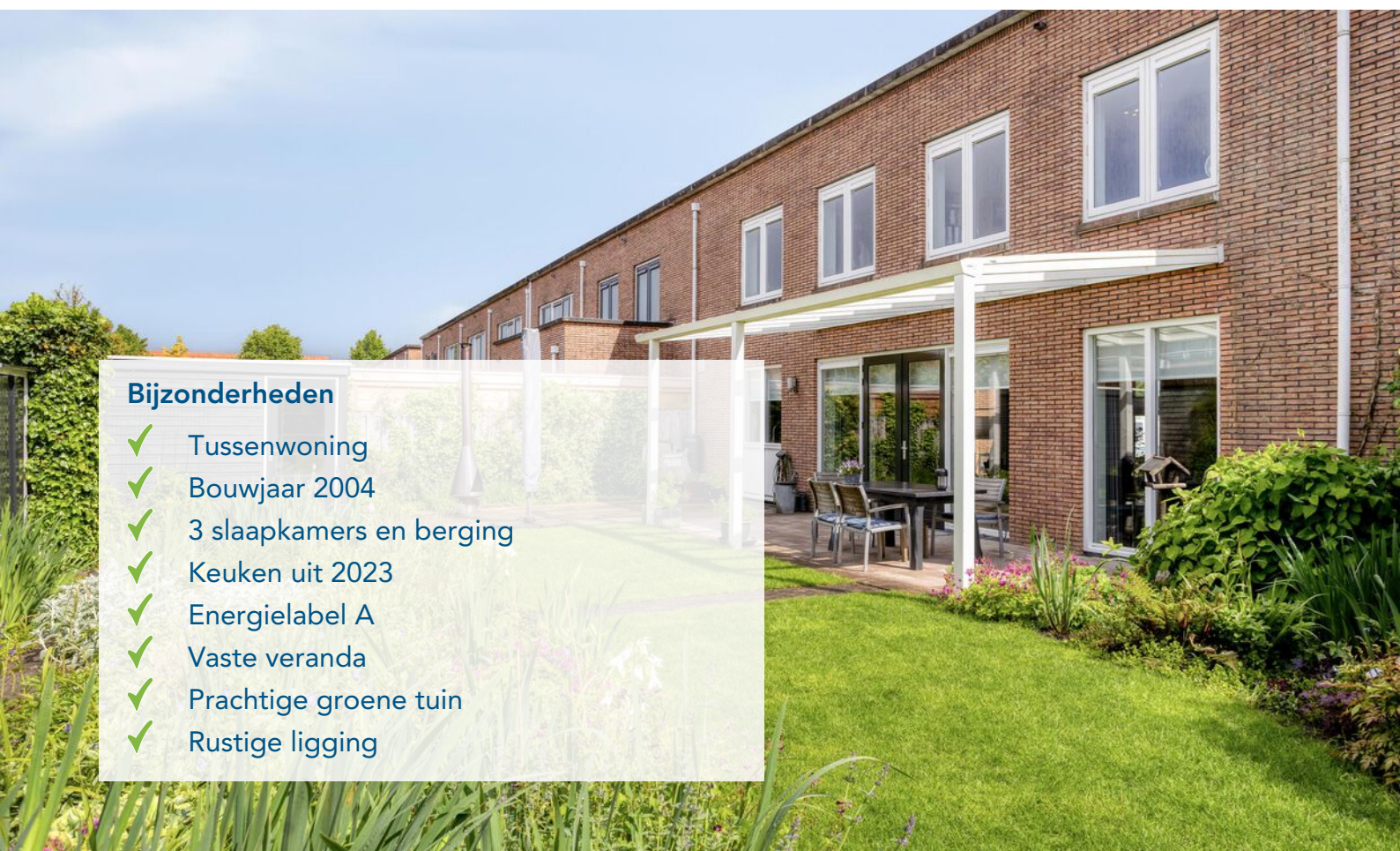


Meer informatie op www.lijsterhof29.nl



Bijzonderheden

- ✓ Tussenwoning
- ✓ Bouwjaar 2004
- ✓ 3 slaapkamers en berging
- ✓ Keuken uit 2023
- ✓ Energielabel A
- ✓ Vaste veranda
- ✓ Prachtige groene tuin
- ✓ Rustige ligging



Lijsterhof 29

Zeewolde

Flevopand makelaars is bijzonder trots u deze ruime tussenwoning met grote tuin en 3 slaapkamers te mogen aanbieden. Stel je voor: je draait het hofje in en ziet heel veel groen een grote waterpartij en een huis met een bescheiden gevel maar wie eenmaal binnen kijkt bij Lijsterhof 29 in Zeewolde, kijkt z'n ogen uit van verbazing.

Dit is zo'n huis waar je direct voelt: hier wil ik wonen! Zodra je de drempel over stapt, valt het meteen op, dit huis staat helemaal in contact met de tuin en het groen. Aan alle kanten ramen, en overal valt het daglicht naar binnen. Of je in de woonkamer op de bank ligt of aan de grote eettafel zit, je blijft je verbonden voelen met buiten. Vanachter het glas zie je merels, meesjes en roodborstjes druk in de weer, terwijl het groen het hele jaar door blijft bloeien. Een oase voor natuurliefhebbers én kinderen die lekker vrij willen spelen! Even serieus: de tuin is echt next level. Bij veel huizen zeggen ze wel 'een grote tuin', maar bij deze woning krijg je maar liefst 233 m² aan voor en achtertuin cadeau. Voetjes in het gras, barbecueën met vrienden of lekker relaxt onder de veranda: het kan hier allemaal. Bloemen in alle kleuren, rondvliegende bijtjes, het gefluit van vogels op de achtergrond... Klinkt als een vakantiegevoel in je eigen achtertuin, toch?

De woonkamer is ruim opgezet en baadt letterlijk in het licht. De openslaande deuren naar de tuin maken het plaatje helemaal af.

En dan de vernieuwde keuken! Koken wordt een feestje, zeker met zo'n gezellige open verbinding naar het zitgedeelte toe.

Op de verdieping zijn drie lekkere ruime slaapkamers: meer dan genoeg plek dus voor elk gezinslid, logees, een werkplek of misschien wel een fijne hobbykamer. Ook aan bergruimte is gedacht; ideaal voor fietsen, koffers of die voorraad dozen kerstversiering.

Pak je agenda erbij, want dit is er eentje die je echt moet ervaren. Lijsterhof 29 is het perfecte huis voor iedereen die ruimte zoekt om te groeien. Zowel binnen als buiten klopt het totaalplaatje, en het energielabel A zorgt ervoor dat je er ook nog eens duurzaam bij zit.

Indeling:

Begane grond, voortuin met pad naar de voordeur, hal entree, meterkast, trapopgang, toilet en deur naar de woonkamer. Woonkamer met veel licht en ruimte met open keuken welke in 2023 vernieuwd werd deze heeft o.a. een: vaatwasser, koelkast en vriezer, inductiekookplaat, afzuigkap, Quooker en een combi-oven, de keuken is licht en ruim en vanuit de keuken bereikt u nog een handige voorraad kast. Als u door de openslaande deuren in de woonkamer naar buiten gaat betreed u de prachtig ruime en groene tuin welke echt een lust is voor tuinliefhebbers. Er is een ruime veranda van 6x3 meter waardoor u zelf in de regen (droog) kunt genieten van het buiten zijn. In de tuin treft u nog een houten schuur en de tuin is bereikbaar via een poort (achterom).

1e verdieping:

Deze verdieping is praktisch ingedeeld, 3 slaapkamers waarvan 1 hoofslaapkamer aan het einde van de gang, aan de voorzijde van het huis ligt de badkamer met: ligbad, dubbele wastafel, 2e toilet en een separate douche. En naast de badkamer ligt nog een inpanidige berging.

Kortom: zoek je een unieke tussenwoning in een kindvriendelijke, groene wijk in Zeewolde, dan is dit jouw kans. Wacht niet te lang, want hier geldt: zien is geloven... én kopen!

Omgeving:

In Zeewolde is in principe alles lopend of per fiets bereikbaar. Dat geldt ook voor dit plekje in het Horsterveld. 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. In de omgeving is al veel groen te vinden; voor nog meer natuur hoeft je 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 kan spotten. Zin om een balletje te slaan op de golfbaan of met een kopje koffie te relaxen aan het strand? Ook dat kan in Zeewolde en dat allemaal op loop- en fietsafstand van uw eigen huis! Beter kunt u niet wonen!

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







Meer informatie op www.lijsterhof29.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

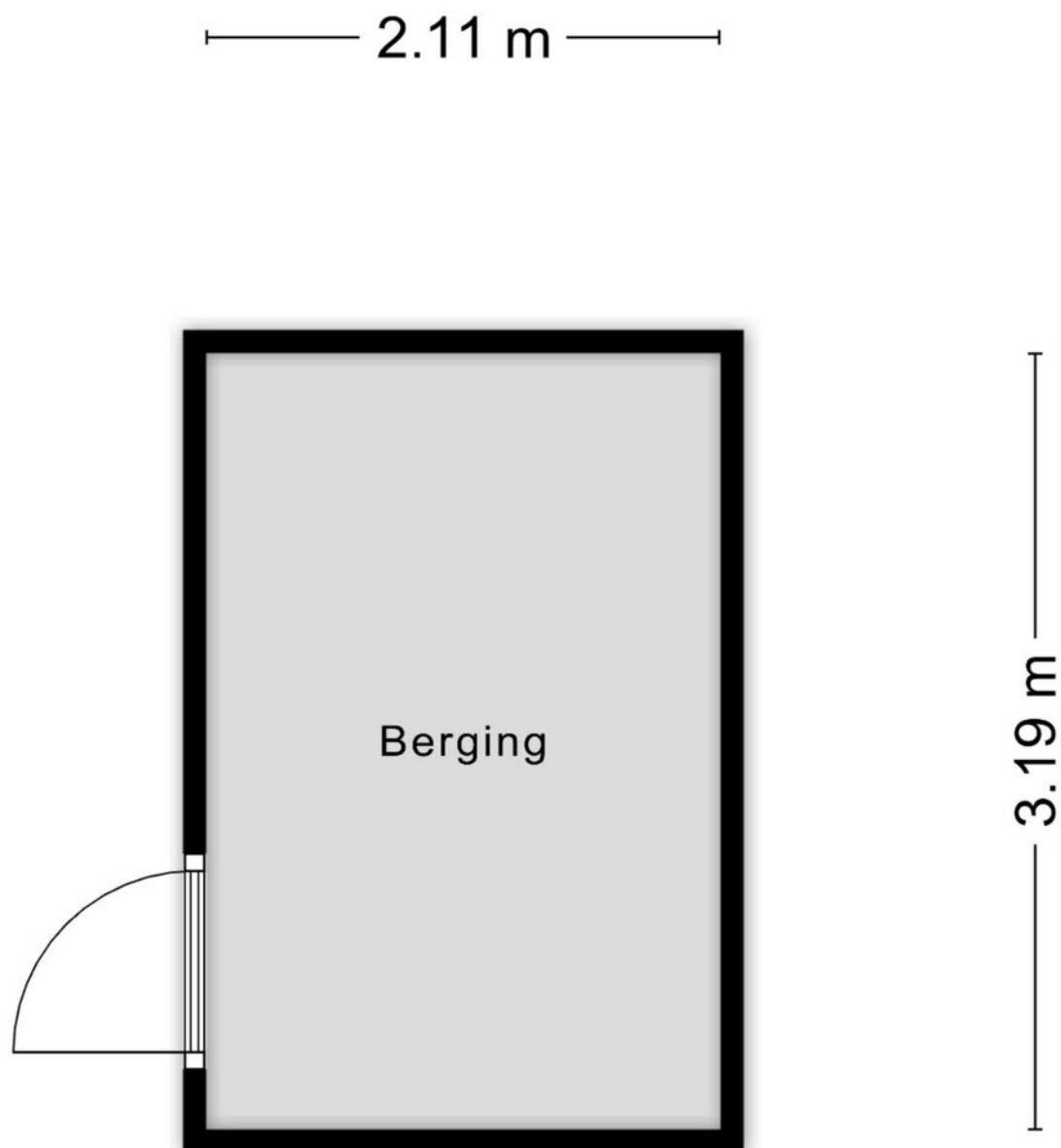


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



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



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.

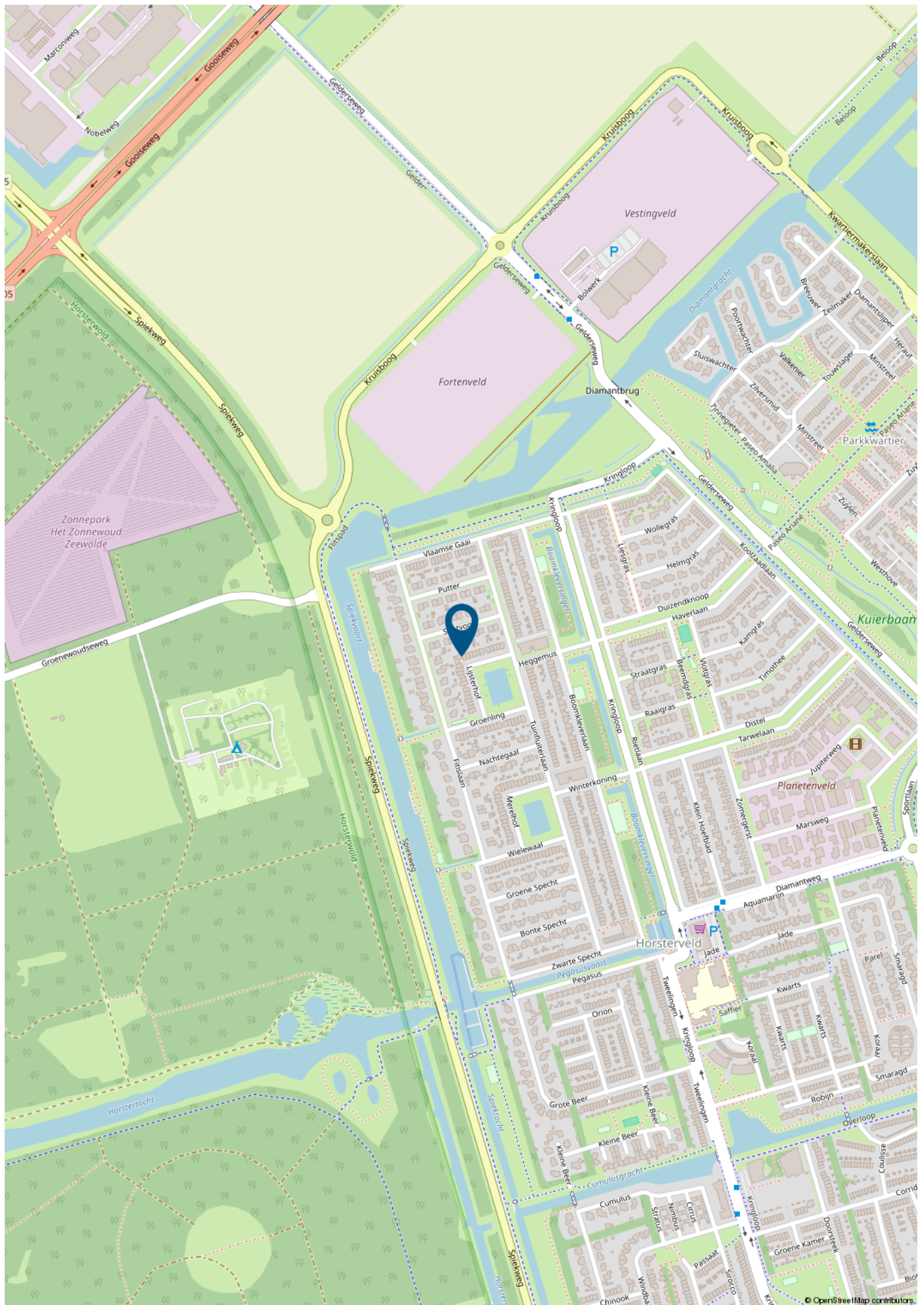
Als koper betaald en kiest u zelf welke notaris u wenst voor de overdracht van de gekochte woning, notaris tarieven zijn vrijgesteld dus elke notaris heeft een ander tarief, het kan zich dus lonen om even rond te bellen en te kijken welke notaris voor u het beste is.

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.



Notities

[illegible]



- ✓ 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