



Meer informatie op www.windbaan51.nl

Windbaan 51
3893 CC Zeewolde



HOEKWONING MET DRIE SLAAPKAMERS EN RUIME 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.

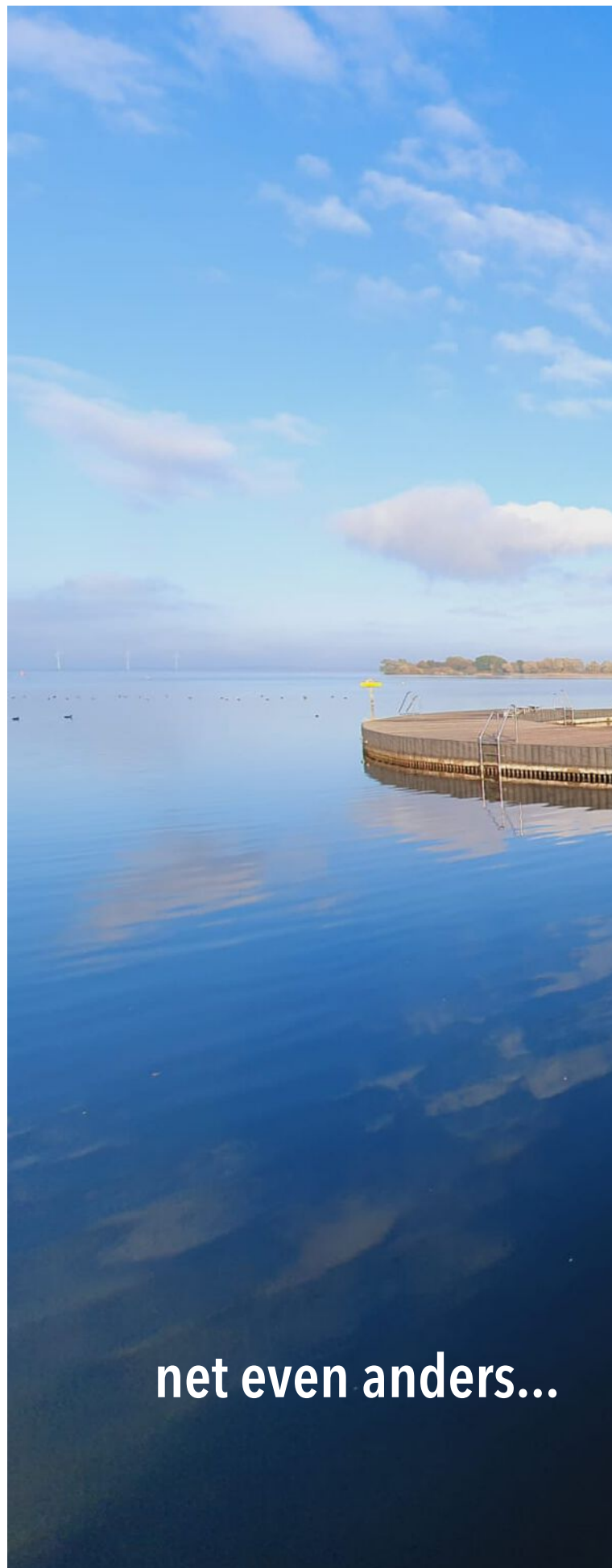
FLEXIBELE MAKELAAR

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...

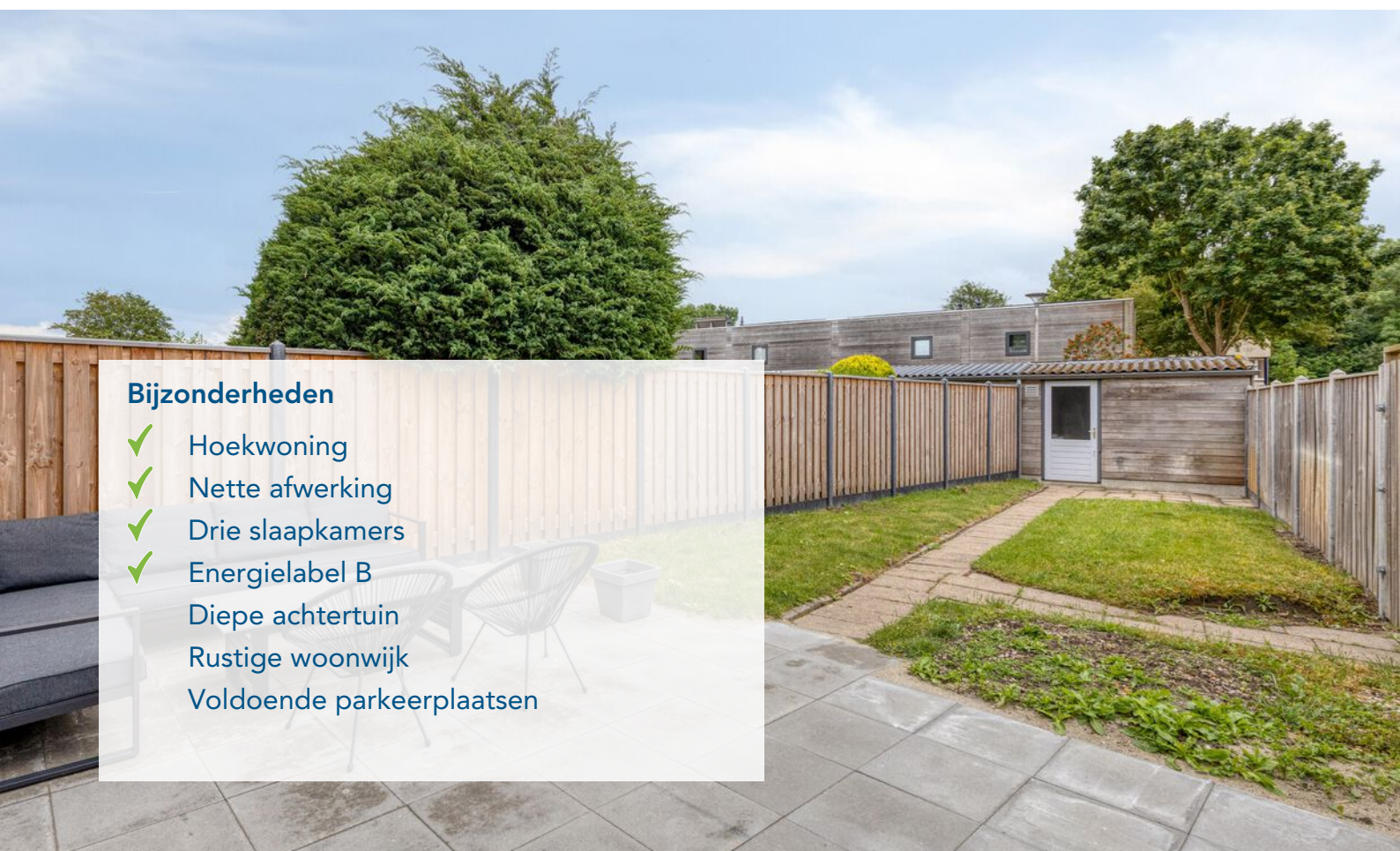


Meer informatie op www.windbaan51.nl



Bijzonderheden

- ✓ Hoekwoning
- ✓ Nette afwerking
- ✓ Drie slaapkamers
- ✓ Energielabel B
- Diepe achtertuin
- Rustige woonwijk
- Voldoende parkeerplaatsen



Windbaan 51

Zeewolde

Op zoek naar je eerste (t)huis? Windbaan 51 in Zeewolde is precies wat je zoekt!

Flevopand makelaar is bijzonder trots u deze fijne hoekwoning waar je zó je spullen naar binnen kunt dragen, de deur achter je dichttrekt en meteen het gevoel krijgt: ja, hier begint mijn volgende hoofdstuk te mogen aanbieden. Deze nette eengezinswoning, gebouwd in 1995, ligt in een rustige, groene wijk in Zeewolde en heeft echt álles in huis voor starters die graag hun eigen plek willen creëren.

Laten we eerlijk zijn: bij binnenkomst voel je direct de ruimte. De woonkamer is licht, slim ingedeeld en biedt voldoende plek voor een grote eettafel én een gezellige bank om te relaxen na een drukke dag. En de keuken? Die is zeker niet vergeten! Strak uitgevoerd en keurig onderhouden, dus geen gedoe alles wat jij nodig hebt staat voor je klaar. Ideaal voor een snelle maaltijd, maar ook voor uitgebreid koken als vrienden of familie langskomen.

Op de verdieping vind je drie verrassend ruime slaapkamers. Alle kamers zijn lekker licht dankzij de grote ramen, en bieden volop mogelijkheden. Richt één van de kamers in als thuishkantoor of maak er gewoon een chill ruimte van kan allemaal!

En nu over naar de buitenruimte, want die stelt hier absoluut niet teleur. De achtertuin is maar liefst 120 m² groot, 17 meter diep en heerlijk privé. Je hebt hier alle ruimte voor een loungehoek, je eigen moestuintje of een barbecue met vrienden in de zomer. Sterker nog, omdat dit een hoekwoning is, profiteer je ook nog eens van een extra strook grond aan de zijkant van het huis. Dat is mooi meegenomen toch? Daarnaast is er natuurlijk ook een voortuin, zodat het straatbeeld er altijd verzorgd uitziet. Alles bij elkaar heb je een perceel van 192 m², dus ruimte genoeg!

Indeling

Begane grond:

Hal entree met toilet, trapopgang en toegang tot de woonkamer of direct tot de keuken, ruime tuingerichte woonkamer aan de achterzijde. De keuken bevindt zich aan de voorzijde, in de keuken treft u; Inductiekookplaat, afzuigkap, koelkast/vriezer en een vaatwasser, de keuken is licht en modern. Op de gehele begane grond ligt een laminaat vloer.

Eerste verdieping:

Drie ruime slaapkamers, een handige in pandige berging en nog een vaste kast op de overloop, de badkamer is geheel betegeld en hier treft u; douche, wastafel en een 2e toilet.

De achtertuin is met 17 meter diep heeft een poort aan de zijkant en achterin een ruime houten schuur voor opslag van uw spullen.

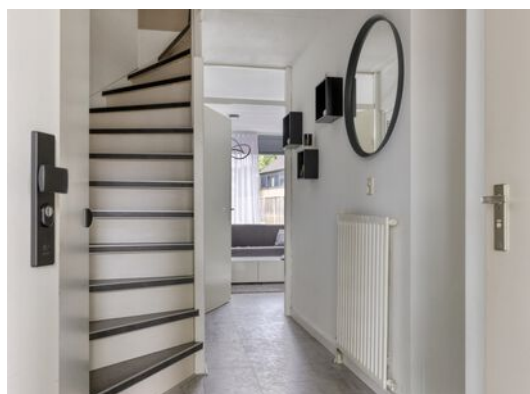
Wil je ontdekken of dit jouw perfecte start is in Zeewolde? Kom vooral snel kijken bij Windbaan 51. We laten je graag zien waarom juist dit huis jouw volgende stap zou moeten zijn. Tot snel?

Omgeving:

In Zeewolde is in principe alles lopend of per fiets bereikbaar. Dat geldt ook voor dit plekje in het Horsterveld/Zuid. 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 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 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 UIT OM
DE DIGITALE PLATTEGRONDEN, DE WONINGVIDEO EN DE
360-GRADENFOTO'S VAN DEZE WONING TE BEKIJKEN.



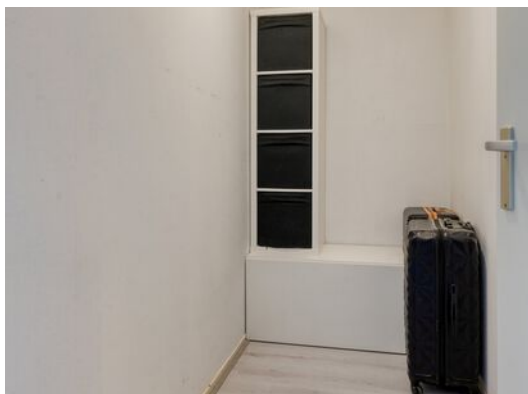




Meer informatie op www.windbaan51.nl









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.

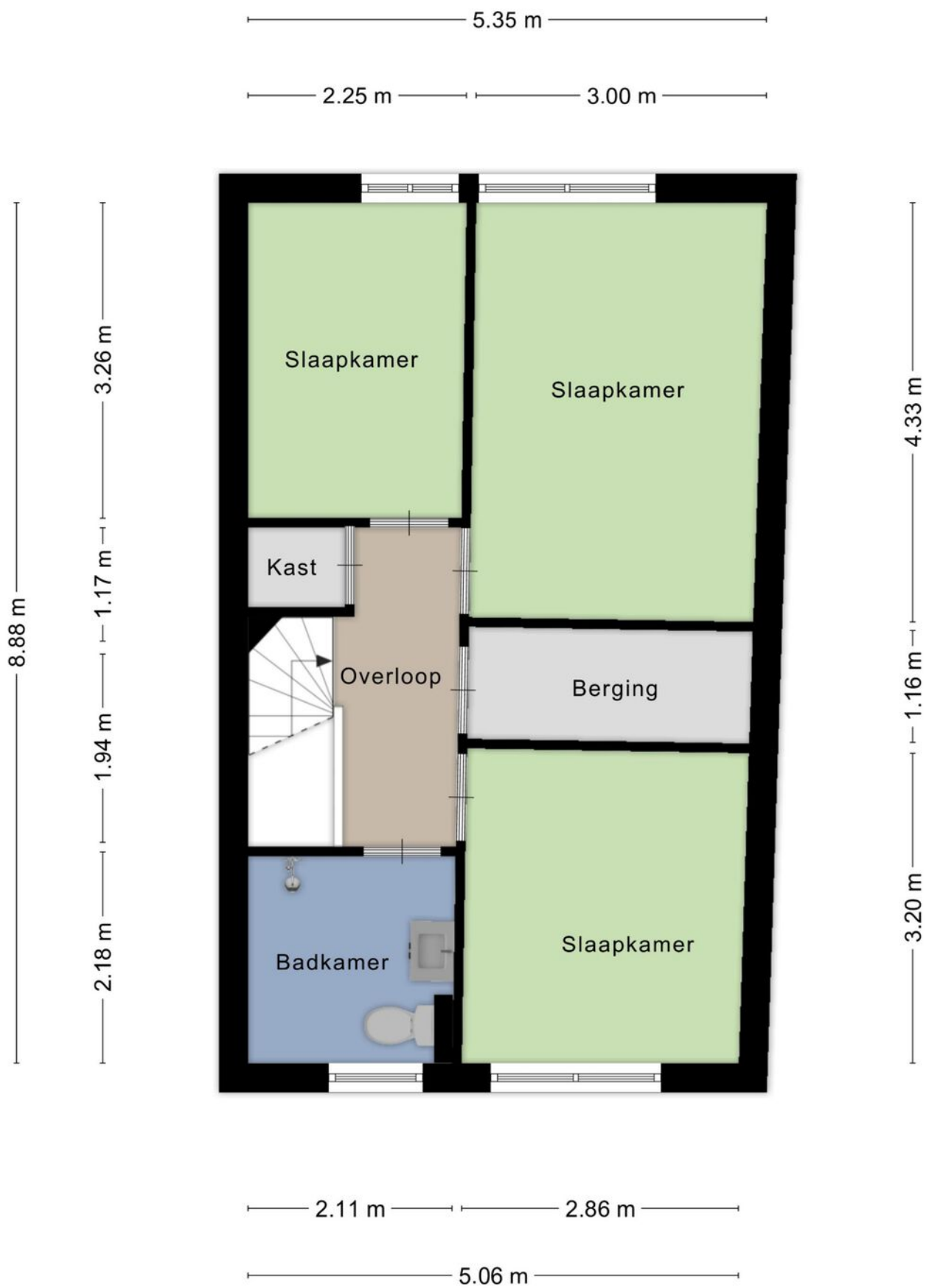
Zeewolde, Raadhuisstraat 40, 036 525 3999

Plattegrond

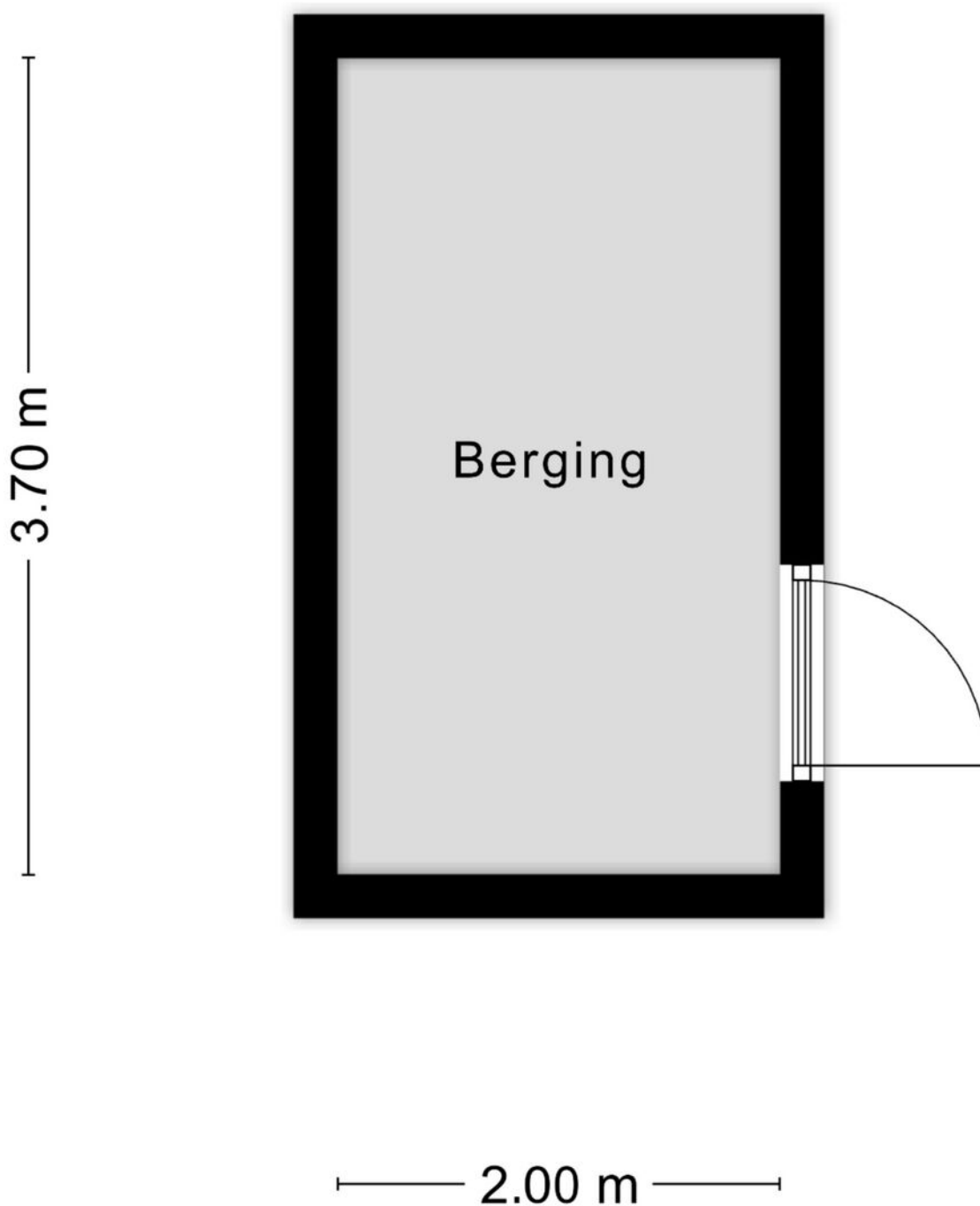


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

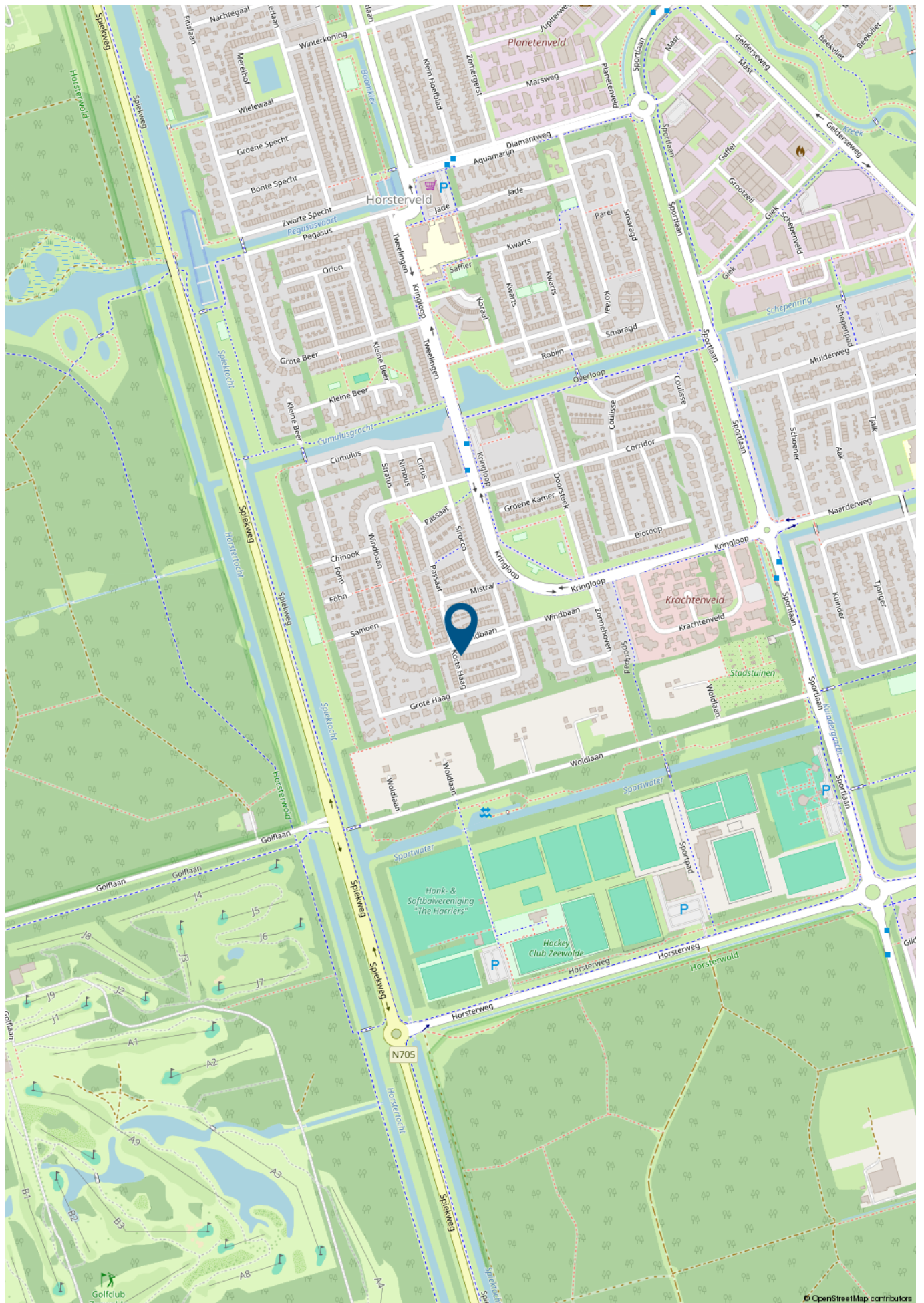
Plattegrond



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



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