westeneng
altijd actief

Een bouwkavel **Kijk mee.**



Walhuisweg nabij 8D, Kootwijkerbroek

Hartelijk **welkom!**

Ziet u het voor zich? **Uw thuis.**

Alstublieft! De brochure van een woning die aan verschillende van uw wensen voldoet. U hebt nú nog het gevoel dat u bij een ander binnenkijkt. Probeer u voor te stellen hoe u deze woning straks zelf aankleedt en inricht. Binnenkort is het wellicht uw thuis. In de keuken kookt u straks misschien voor familie of vrienden. U doezelt weg op uw eigen bank, bij de zachte klanken van uw vertrouwde muziek. Deze woning wordt de uitvalsbasis voor kleine en grote avonturen. De centrale plaats in uw leven. Ziet u het voor u? Als u nog vragen hebt, staan wij voor u klaar. Ontdek uw toekomstige woonplezier!

Jan Westeneng, Henk Westeneng en Daan de Waard
Uw woningmakelaars





Een huis kopen is mooi. Uw eigen huis bouwen? Dat is pas bijzonder!

Goed om te weten.

Bouwkavel	**Walhuisweg nabij 8D te Kootwijkerbroek**
Vraagprijs	€ 425.000,- k.k.

Type	Bouwkavel. Op deze bouwkavel mag samen met de kavel ernaast één twee-onder-één-kapwoning worden gebouwd. Dit betekent dat op elke bouwkavel één helft van de tweekapper gerealiseerd mag worden.
Perceeloppervlakte	397 m²
	Voor verdere informatie, zie pagina 5

Uw toekomstig woonplezier. Daar doen we het voor.

Objectinformatie

Een huis kopen is mooi. Uw eigen huis bouwen? Dat is pas bijzonder!

Zelf bepalen hoe uw woning eruit komt te zien, hoe u de ruimtes indeelt en welke uitstraling u kiest. Aan de Walhuisweg krijgt u die kans! Hier bieden we twee mooie bouwkavels aan van 387 m² en 397 m². Een mooie kans voor wie graag zelf de touwtjes in handen heeft als het om wonen gaat.

En het leuke is, u kunt qua uitstraling verschillende kanten op. Ziet u zichzelf al wonen in een woning met een klassiek zadeldak? Of spreekt een karakteristiek mansardedak u meer aan? Ook een eigentijds ontwerp met verrassende materialen behoort tot de mogelijkheden. Er valt dus genoeg te kiezen!

Natuurlijk zijn er wel een aantal zaken waar u rekening mee moet houden. Zo gelden er vanuit het beeldkwaliteitsplan en de bouwregels richtlijnen voor onder andere de goothoogte (maximaal 6 meter), nokhoogte (maximaal 9,5 meter) en dakvorm. Ook de nabijgelegen molen speelt een rol bij de toegestane bouwhoogte. Maar binnen deze regels is er genoeg ruimte om een mooi ontwerp te maken dat bij uw wensen past.

En dan de locatie! Aan de Walhuisweg woont u op een fijne plek, dichtbij de weilanden en met de Puurveense Molen in de buurt. U geniet hier van een landelijke omgeving, terwijl het dorp gewoon dichtbij is. Voor de dagelijkse boodschappen pakt u de fiets en bent u binnen een paar minuten bij de supermarkt, slager of bakker. Wel zo prettig!

Zelf bouwen op een mooie plek in het dorp? Dan zijn deze kavels zeker het bekijken waard!

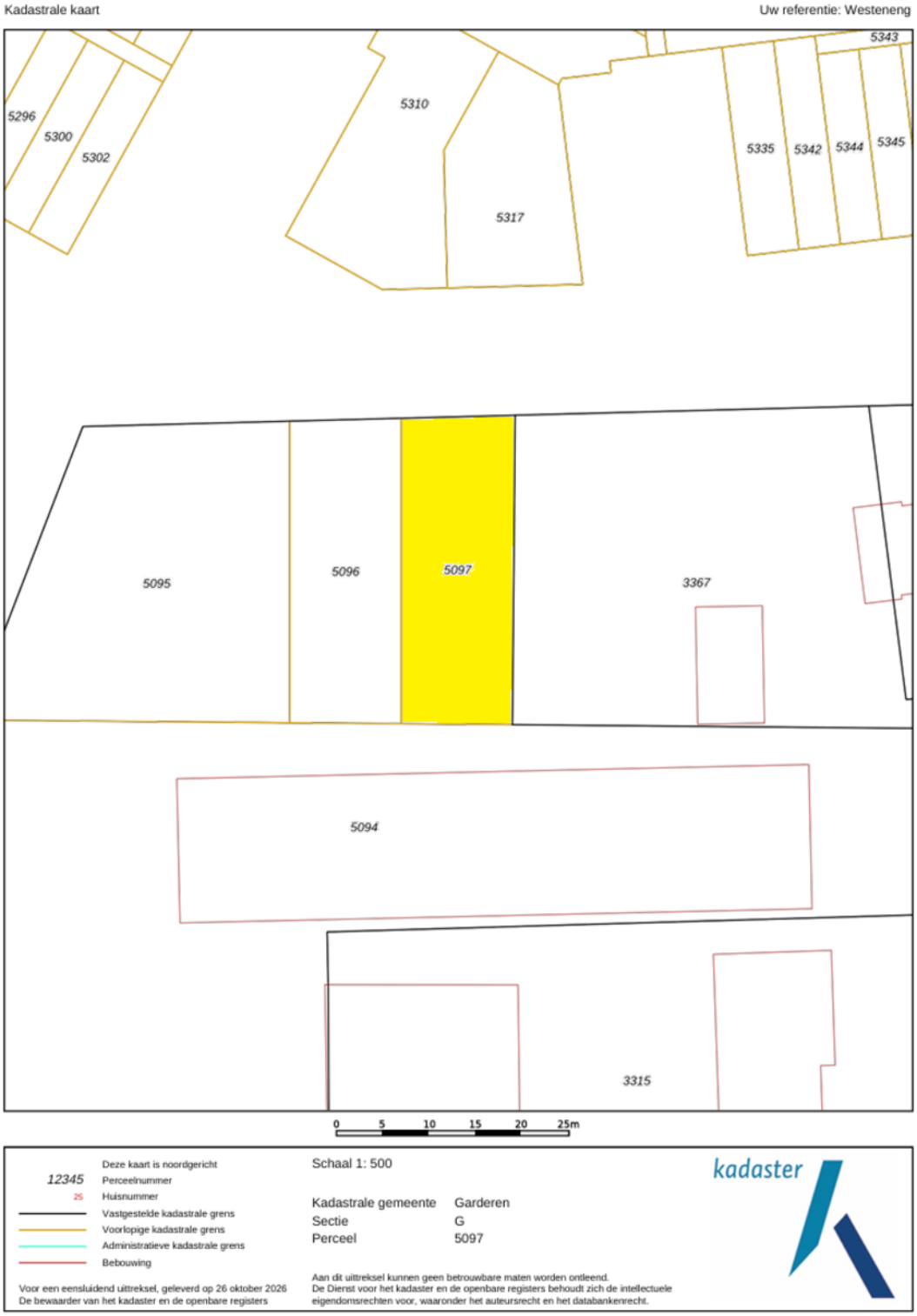
Algemeen:
- Perceeloppervlakte van 397 m²
- Maximale goothoogte van 6 meter en maximale nokhoogte van 9,5 meter
- De omgevingsvergunning dient nog aangevraagd te worden
- Verkoop onder voorbehoud van gunning door verkoper
- Tegenover de bouwkavel wordt een nieuwe woonwijk 'Puurveense Veld' ontwikkeld. Het project bestaat uit woningen in diverse woningbouwcategorieën. Veel woningen worden gebouwd in het betaalbare segment, specifiek gericht op starters. Ook wordt er aandacht besteed aan het realiseren van seniorenwoningen en rijwoningen. De nieuwe wijk wordt zo aangelegd dat zij past in het bestaande landschap. Spelen, biodiversiteit en duurzaamheid krijgen een belangrijke plaats in deze plannen.

*De getoonde impressies zijn bedoeld ter illustratie. Aan deze beelden kunnen geen rechten worden ontleend.

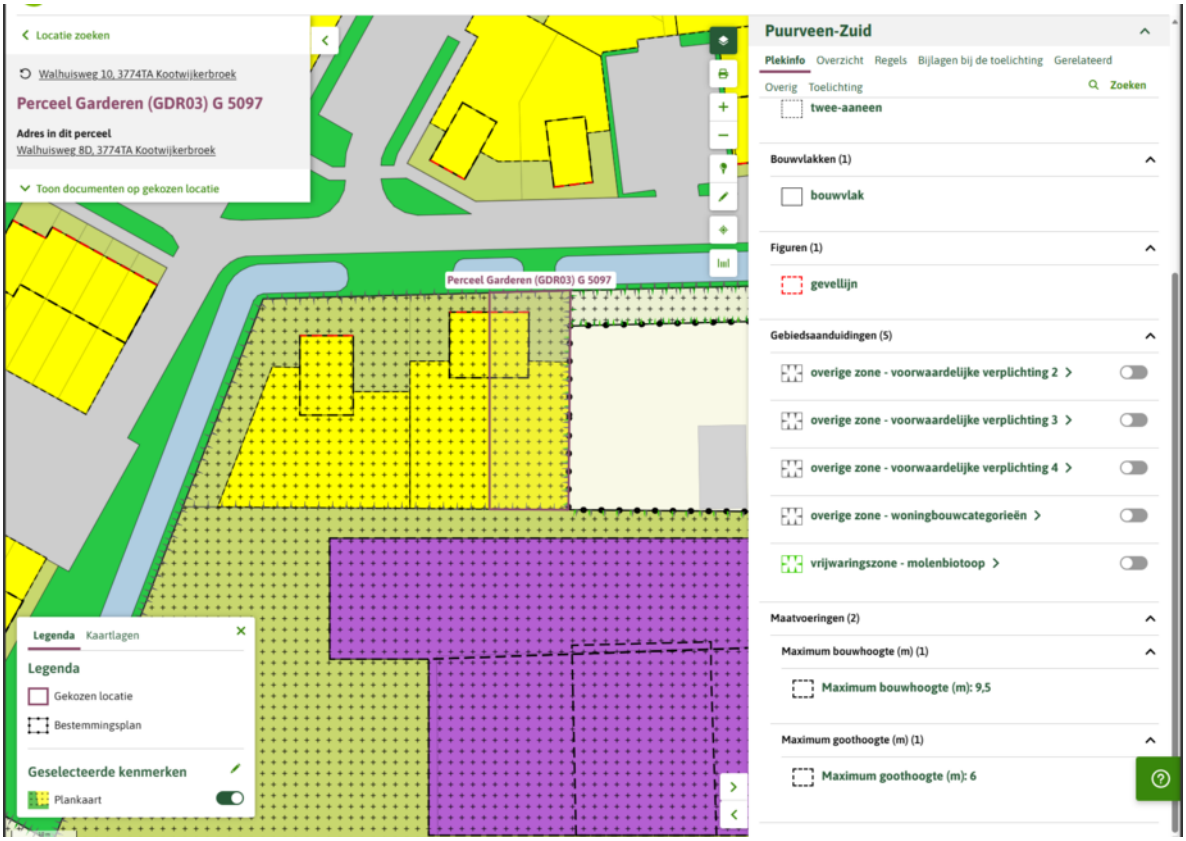


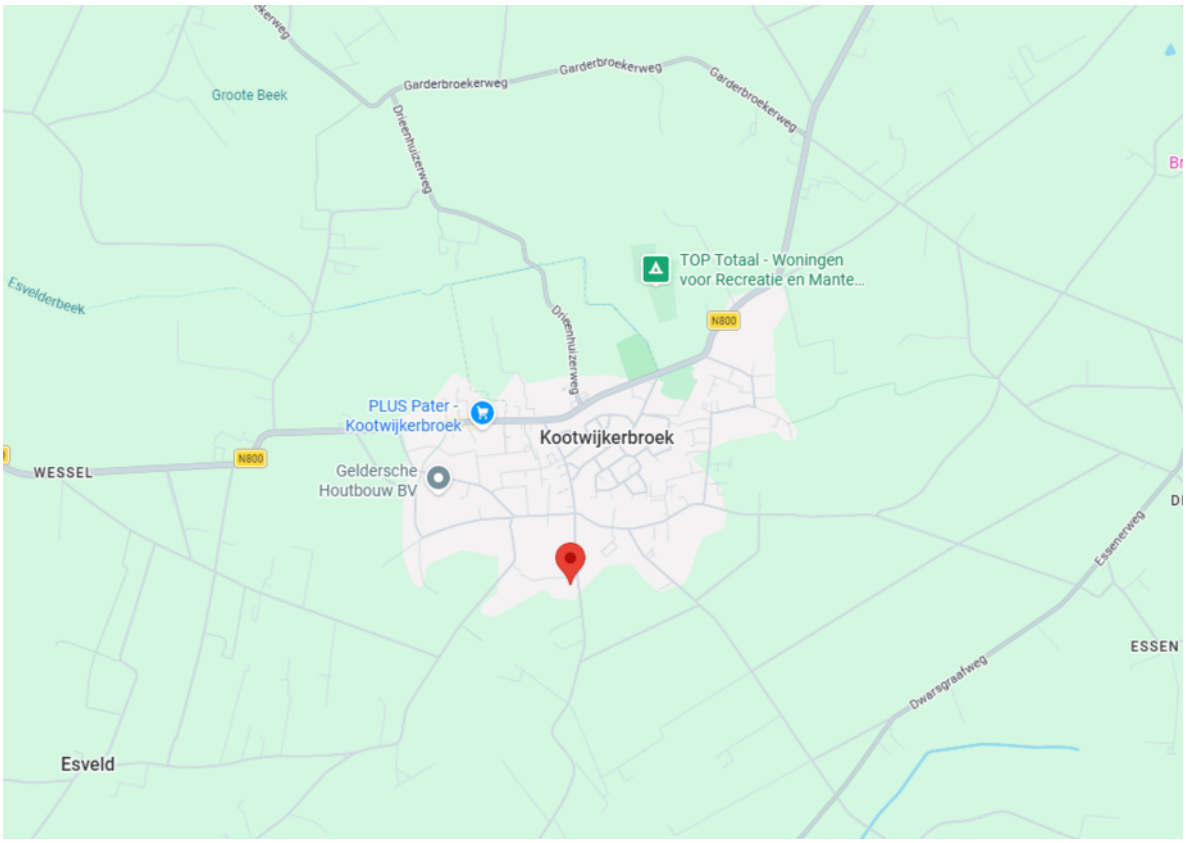


Kadastrale kaart



Bestemmingsplan





Veelvoorkomende termen. **We leggen ze voor u uit.**

A Bieding

Direct na de bezichtiging een bod uitbrengen? Een bod bestaat uit een prijs in euro's die u wilt betalen voor de woning. Daarnaast bestaat een bieding ook uit een opleverdatum en eventuele voorbehouden. Op grond van één van deze voorbehouden kan een koper de koopovereenkomst ontbinden.

Voorbehoud van financiering
Bij het maken van een voorbehoud van financiering geeft u aan de woning te kopen, mits er een financiering bij een hypotheekverstrekkende instelling verkregen wordt. Dit voorbehoud kan voor een periode van een nader te bepalen periode gelden. U kunt ook een voorbehoud maken voor een kleiner deel van de koopsom.

Voorbehoud bouwkundige keuring
Bij het maken van een voorbehoud van bouwkundige keuring werkt de verkoper uiteraard mee aan de keuring. De koper is vrij in het kiezen van een keurder. Er wordt wel een termijn afgesproken tot wanneer u gebruik kunt maken van dit voorbehoud.

Voorbehoud verkoop eigen woning
Bij het maken van een voorbehoud verkoop eigen woning heeft de koper de mogelijkheid om binnen een afgesproken termijn zijn eigen woning te verkopen. Als er een bod is gedaan en er geen voorkeursrecht is gegeven aan een andere belangstellende, wordt uw bod in behandeling genomen. De verkoper kan overigens besluiten niet in te stemmen met de door u gestelde voorwaarden.

Is de woning verkocht als de vraagprijs wordt geboden?
Nee, de vraagprijs is een uitnodiging tot het doen van een bod. Pas als een bod door de verkoper wordt geaccepteerd, of als de bieder het tegenbod van de verkoper accepteert, is er een mondelinge koopovereenkomst. Na deze overeenstemming wordt er een schriftelijke koopovereenkomst opgesteld.

Biedlogboek
Het gebruik van een digitaal biedlogboek is bij verkoop van woningen verplicht. Als een woning definitief verkocht is, dan wordt het biedlogboek verstuurd naar alle bieders. Dat betekent dat een ieder die een bod heeft uitgebracht naderhand inzicht krijgt in alle andere biedingen. Hierdoor wordt het koopproces transparant voor iedereen.

B In onderhandeling

De makelaar gaat uw bod met de verkoper bespreken. U bent pas 'in onderhandeling' als de verkopende partij reageert op uw voorstel door het doen van een tegenbod. Vervolgens wordt er met u of uw aankoopmakelaar verder onderhandeld, totdat er over de prijs en alle voorwaarden overeenstemming



is bereikt. Stel dat er meerdere partijen interesse tonen, dan worden zij in de gelegenheid gesteld om eenmalig een eindvoorstel neer te leggen. U wordt als eerste kandidaat dan ook verzocht om uw eindvoorstel in te dienen. U bent hiertoe uiteraard niet verplicht. De verkoper beslist uiteindelijk wie hij de woning gunt. Is er geen overeenstemming bereikt? Dan wordt de onderhandeling afgebroken en is de makelaar vrij om met andere partijen in onderhandeling te gaan.

C Verkoop bij inschrijving

Wanneer er veel belangstelling is voor een woning, kan in overleg met de verkoper besloten worden om de woning te verkopen via inschrijving. Dit zal de makelaar aangeven op het moment dat iemand een bod wil doen. Alle geïnteresseerden krijgen een gelijke kans en mogen voor een bepaalde datum/tijdstip een bod uitbrengen.

Wordt een bod besproken met andere bieders?
Dit zal nooit gebeuren. Biedingen worden door de makelaar alleen besproken met de verkoper. Er wordt ook niet onderhandeld over biedingen. Moet de verkoper het hoogste bod accepteren? Nee, als het hoogste bod voor de verkoper niet acceptabel is, kan hij beslissen om het niet te verkopen. Ook kan een verkoper bijvoorbeeld een bod zonder voorbehouden (voorbehoud van financiering, bouwkundige keuring, verkoop eigen woning) accepteren dat lager is dan een bod met voorbehouden.

Wanneer is er sprake van een overeenkomst?
Als een particulier een woning koopt om zelf te gaan bewonen komt er een koopovereenkomst tot stand als alle betrokken partijen de koopovereenkomst getekend hebben. Wanneer een zakelijke koper of belegger een woning koopt, is een mondelinge overeenkomst al een koopovereenkomst.

D De koopovereenkomst

Op het moment dat de onderhandelingen zijn afgerond en er overeenstemming is bereikt, worden de afspraken tussen de verkoper en koper vastgelegd in een koopovereenkomst. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van een standaard NVM-model koopovereenkomst. Alle mondelinge afspraken zijn hierin schriftelijk vastgelegd. Zodra alle partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, zal de koopover-



“Hebt u vragen over bepaalde termen of de gang van zaken? Eén van onze makelaars of secretaresses legt het u graag uit.”

Jan Westeneng

eenkomst naar de notaris worden verzonden. Aan de hand van onder andere de koopovereenkomst zal de notaris de akte van levering opmaken.

Bijkomende kosten: kosten koper
Bij het kopen van een bestaande woning krijgt u meestal te maken met een aantal bijkomende kosten, zoals overdrachtsbelasting en notariskosten (voor onder meer het passeren van de akte van levering en hypotheekakte). Deze bijkomende kosten voldoet de koper. Bij het kopen van een nieuwbouwwoning zijn de meeste bijkomende kosten voor rekening van de verkoper. Bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting en notariskosten (voor onder meer het passeren van de akte van levering). Kosten van de eventuele hypotheekakte zijn wel voor rekening van de koper. Aanvullend zijn er nog kosten die betrekking hebben op de financiering, zoals afsluitprovisie, taxatiekosten, kosten voor een hypotheekakte en eventueel Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Een voordeel is dat deze financieringskosten over het algemeen aftrekbaar zijn voor de inkomstenbelasting.

Waarborgsom of bankgarantie
Het is gebruikelijk dat een koper enige tijd na het tot stand komen van de koopovereenkomst een waarborgsom stort op de rekening van de notaris. De waarborgsom bedraagt 10% van de overeengekomen koopsom. De waarborgsom wordt vaak vervangen door het stellen van een bankgarantie. Dit is een garantieverklaring van een Nederlandse bankinstelling. Door deze garantieverklaring garandeert de bank dat de koper zijn verplichtingen, voortvloeiende uit de koopakte, zal nakomen voor het bedrag dat genoemd is.

E Onderzoeksplicht

De verkoper heeft een wettelijke meldingsplicht. Hij/zij heeft de plicht om eventuele gebreken te melden. Denk bijvoorbeeld aan de bouwkundige staat van het pand of de fundering. Indien bepaalde zaken bij verkoper niet bekend zijn, kan een verkoper daar niets over melden. Een koper heeft een wettelijke onderzoeksplicht en moet zich inspannen om onder andere de staat van de woning en de bestemmingsplanmogelijkheden te onderzoeken.

Ouderdomsclausule
Een oudere woning heeft niet alle (technische) kenmerken van een nieuwbouwwoning. Door oudere bouwmaterialen en andere eisen in de betreffende bouwperiode kan het zijn dat de woning bijvoorbeeld minder goed geïsoleerd is dan een moderne woning. De ouderdomsclausule is bedoeld om de koper van een oudere woning erop te wijzen dat hij aan een oudere woning niet dezelfde eisen mag stellen als aan een nieuwe woning.

Niet-bewonersclausule/eigenarenclausule
Het is mogelijk dat een verkoper niet (recent) in de woning gewoond heeft. Denk aan een erfgenaam of een belegger. De verkoper kan dan niet alles van de woning weten. Zaken die pas bij het bewonen aan het licht komen kan de verkoper dus ook niet melden.

F De overdracht

Enige tijd voor de overdrachtsdatum ontvangt u van de notaris een uitnodiging voor de afwikkeling en ondertekening van de leveringsakte. Hierdoor vindt de eigendomsoverdracht plaats. Voorafgaand aan de overdracht vindt er een inspectie plaats van de woning. Als er een hypotheek op de woning gevestigd dient te worden, wordt na de eigendomsoverdracht aansluitend de hypotheekakte gepasseerd.

Uw toekomstig woonplezier. **Daar doen we het voor.**

Bij Westeneng genieten we er van als we mogen bijdragen aan het woonplezier van mensen. Daar zetten we ons graag voor in. Zeker, soms is het makkelijk. Als u snel de juiste woning vindt, en u kunt een goed bod doen dat wordt geaccepteerd, komt uw volgende adres algauw in beeld. Het kan ook zijn dat we samen met u een intensieve zoektocht beginnen naar de woning die aan al uw wensen voldoet. Of dat we u begeleiden in een spannende onderhandeling. Misschien kunnen wíj u attenderen op de uitstekende verbouwingsmogelijkheden van een woning. Kortom: we voelen ons nauw betrokken bij u, en genieten van het persoonlijke contact dat dit oplevert. Dat mag u gerust een 'familietrekje' noemen van ons héle team.





Thuis in **Barneveld en omgeving**

- Al meer dan 60 jaar zijn we actief in Barneveld en wijde omgeving. We kennen deze regio op ons duimpje.
- Vertrouwen is een kernwaarde van ons familiebedrijf. We zijn er zuinig op. Ons eenvoudige motto is: eerlijk duurt het langst.
- Altijd actief. Dát is ons karakter. We mogen dan veel ervaring hebben, elke dag gaan we op zoek naar nieuwe kansen.
- Ons hele team is erop ingericht u maximaal te ondersteunen. Van makelaar tot secretaresse: iedereen is ter zake kundig en u graag van dienst.

"

"Bij een eerste bezichtiging draait het echt om úw gevoel: kan deze woning uw thuis worden? Dat thuisgevoel, daar ben ik altijd naar op zoek!"

Jan Westeneng

We hebben misschien al een koper voor úw woning...

Zullen we u helpen uw eigen woning te verkopen? In onze Woningmatch database hebben we de gegevens van duizenden mensen die actief op zoek zijn naar een woning. Grote kans dus dat u hiermee snel de ideale koper vindt. We vertellen u daar graag meer over.



Geïnteresseerd?
Wij helpen u graag!

Openingstijden:
Maandag t/m vrijdag: 08:00 - 12:30 en 13:00 - 17:00 uur
‘s Avonds en zaterdagochtend: op afspraak. Zondags gesloten.

Uw contactpersoon is buiten kantoortijden (18:30 - 22:00 uur) op onderstaande nummer(s) bereikbaar:

We zijn ook
snel bereikbaar via
WhatsApp:
0342 415 589



Jan Westeneng
Woningmakelaar
06 - 51519541



Henk Westeneng
Woningmakelaar/Taxateur
06 - 24870518



Daan de Waard
Vastgoedadviseur
06 - 45295048

Thorbeckelaan 18, Barneveld
0342 415 589

info@westeneng.nl
www.westeneng.nl

NVM

westeneng
altijd actief