



Meer informatie op www.biotoop16.nl

Biotoop 16

3893 BK Zeewolde



HOEKWONING MET SERRE, DAKTERRAS, 4 SLAAPKAMERS & GARAGE



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.

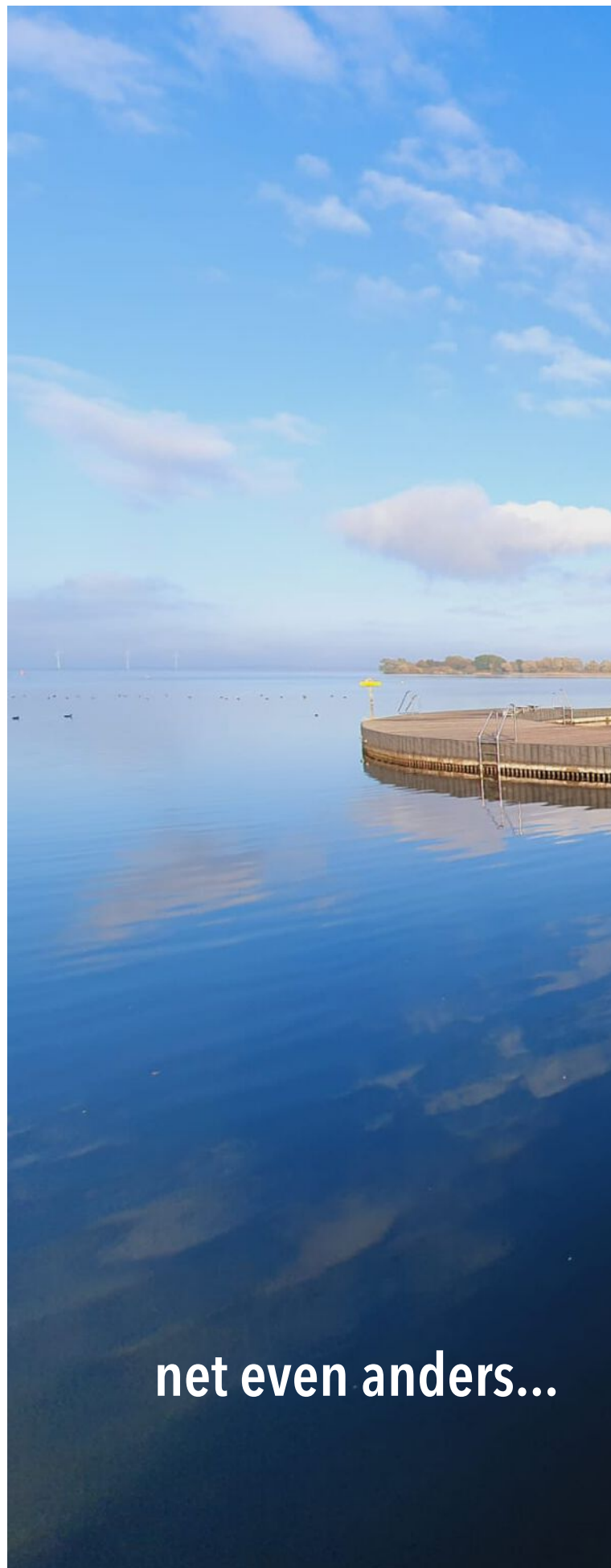
FLEXIBELE MAKELAAR

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.biotoop16.nl



Bijzonderheden

- ✓ Royale geschakelde hoekwoning (142m²)
- ✓ Vier slaapkamers
- ✓ Heerlijke serre met glazen (Stopray) dak
- ✓ Ruime woonkeuken met gashaard
- ✓ Inpandige garage en dakterras
- ✓ 8 zonnepanelen - Energielabel A
- ✓ Vloerverwarming in woonkamer, serre-uitbouw, hal en toiletruimte

Biotoop 16

Zeewolde

Verrassend ruim wonen met een heerlijke lichte serre, vier slaapkamers, garage, dakterras en groene tuin

Flevopand Makelaars is bijzonder trots u deze royale geschakelde hoekwoning met aangebouwde garage, vier slaapkamers, een heerlijke lichte serre, dakterras en energielabel A te mogen aanbieden.

Bij Biotoop 16 valt vooral op hoeveel leefruimte deze woning te bieden heeft. Met circa 142 m² woonoppervlakte is er binnen volop plaats voor een gezin, thuiswerken en hobby's. Het absolute hoogtepunt bevindt zich aan de achterzijde: de royale serre waarin de woonkeuken is ondergebracht. Door het vele glas en het glazen dak stroomt hier het daglicht naar binnen en ontstaat een bijzonder fijne plek waar koken, eten en samenzijn vanzelf samenkomen.

Ook buiten is het goed toeven. De groene achtertuin beschikt over verschillende zitplekken, een vijver, vrijstaande houten berging en een ruime veranda. Daarnaast heeft de woning een aangebouwde garage, een dakterras en 8 zonnepanelen in eigendom. Een complete woning met verrassend veel ruimte, zowel binnen als buiten.

Indeling:

Begane grond

Via de entree komt u binnen in de hal met toiletruimte, meterkast, trapopgang en toegang tot de woonkamer. De woonkamer aan de voorzijde is ruim opgezet en biedt voldoende plaats voor een royale zithoek. Grote ramen zorgen voor prettig daglicht en vanuit de woonkamer loopt u door naar het achterste gedeelte van de woning.

En daar bevindt zich misschien wel de fijnste ruimte van het huis: de royale serre met woonkeuken. Door het glazen dak en de vele raampartijen is dit werkelijk een heerlijke lichte leefruimte. Hier is volop plaats voor een grote eettafel, zodat u uitgebreid kunt tafelen met familie en vrienden terwijl u vrijwel het hele jaar door het gevoel houdt buiten te zitten.

De keuken is uitgevoerd met veel kast- en werkruimte en voorzien van diverse apparatuur, waaronder een fornuis, afzuigkap, combi-oven, oven, magnetron, vaatwasser en koelkast. De aanwezige gashaard zorgt daarbij voor extra sfeer en warmte. Vanuit de serre heeft u direct contact met én toegang tot de achtertuin. De gehele begane grond is voorzien van een plavuizenvloer. In de woonkamer, serre-uitbouw, hal en toiletruimte is bovendien vloerverwarming aanwezig.

De aangebouwde garage biedt circa 17,6 m² extra inpandige ruimte en is praktisch te gebruiken voor opslag, fietsen, hobby's of uiteraard de auto.

Eerste verdieping

Op de eerste verdieping bevinden zich drie slaapkamers en de badkamer. De slaapkamers zijn stuk voor stuk praktisch van formaat en bieden volop mogelijkheden als ouder-, kinder-, werk- of logeerkamer.

De badkamer is ruim opgezet en compleet uitgevoerd met een ligbad, separate douche en dubbele wastafel. Het raam zorgt voor prettig natuurlijk daglicht en ventilatiemogelijkheid. Vanaf deze verdieping is ook het dakterras van circa 16,8 m² bereikbaar, een fijne extra buitenplek met veel privacy, waar u heerlijk van de zon kunt genieten.

Tweede verdieping

Via een vaste trap bereikt u de tweede verdieping. Hier bevindt zich de vierde slaapkamer, aangevuld met praktische bergruimte. Door de schuine dakvlakken heeft deze verdieping een gezellige uitstraling en tegelijkertijd verrassend veel bruikbare ruimte.

Tuin

Ook de achtertuin verdient aandacht. Deze is groen en sfeervol aangelegd, met volwassen beplanting, een vijver en verschillende plekken om buiten te zitten. Door de combinatie van groen en bestrating heeft de tuin een prettige, natuurlijke uitstraling.

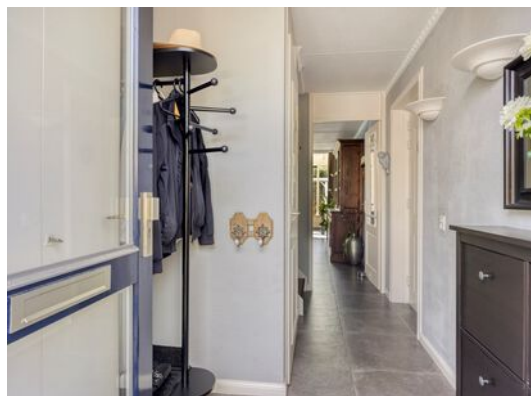
Achter in de tuin staat een ruime houten veranda waar u beschut kunt zitten en het buitenseizoen eenvoudig verlengt. Daarnaast is er een vrijstaande houten berging van circa 5,2 m² voor fietsen en tuingereedschap.

Omgeving

Biotoop 16 is gelegen in de geliefde en groene woonwijk Horsterveld in Zeewolde. In de directe omgeving vindt u diverse basisscholen, kinderopvang, sportvoorzieningen en een supermarkt. Ook het centrum van Zeewolde, de jachthaven, het strand en verschillende horecagelegenheden zijn eenvoudig per fiets bereikbaar. Voor natuurliefhebbers ligt het uitgestrekte Horsterwold op korte afstand, waar u heerlijk kunt wandelen, fietsen of recreëren.

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.



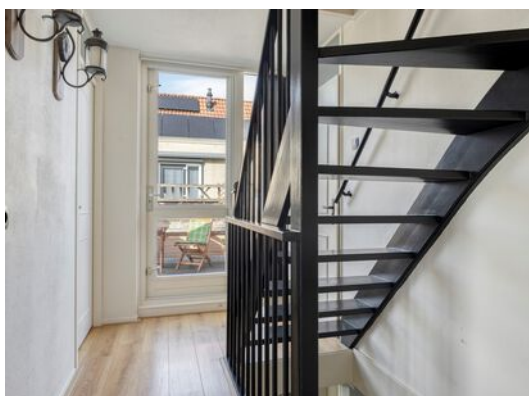


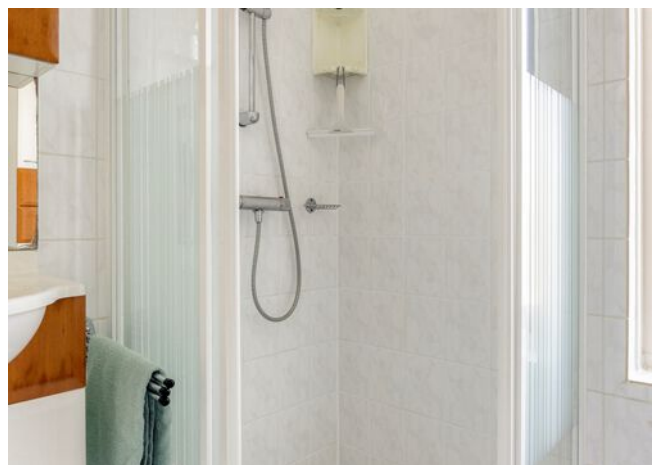


Meer informatie op www.biotoop16.nl

















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



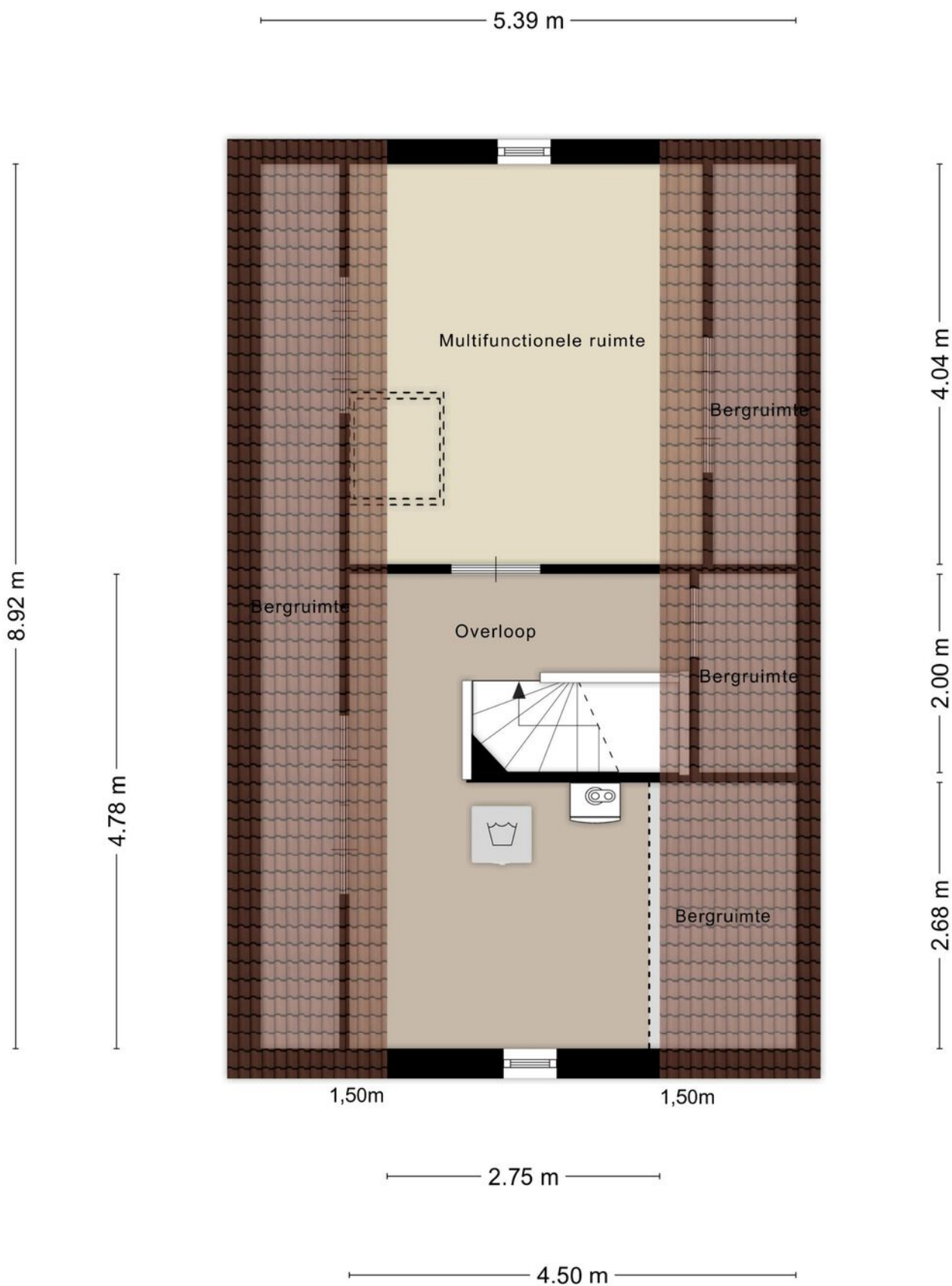
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



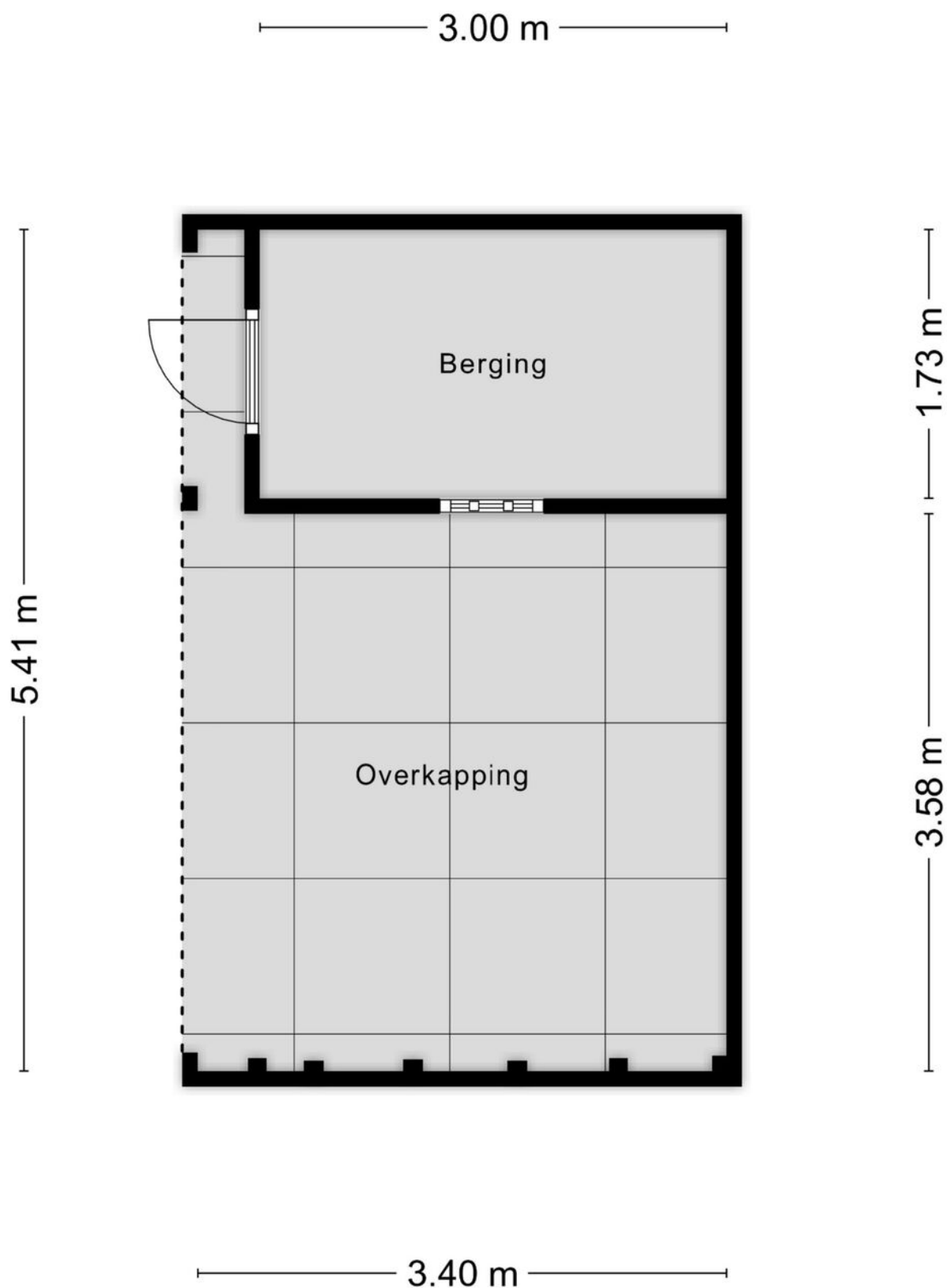
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Plattegrond



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

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.



Notities

[illegible]



- | | |
|----------------------------------|------------------------------------|
| ✓ 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