



BIERVLIET
Jacoba van Beierenstraat 9

VANAFPRIJS € 200.000,- k.k.

Zie je jezelf hier al wonen? ↗



Brochure

Alles wat je wilt weten en zien

opent deuren.



VBO  MAKELAAR



Aangenaam

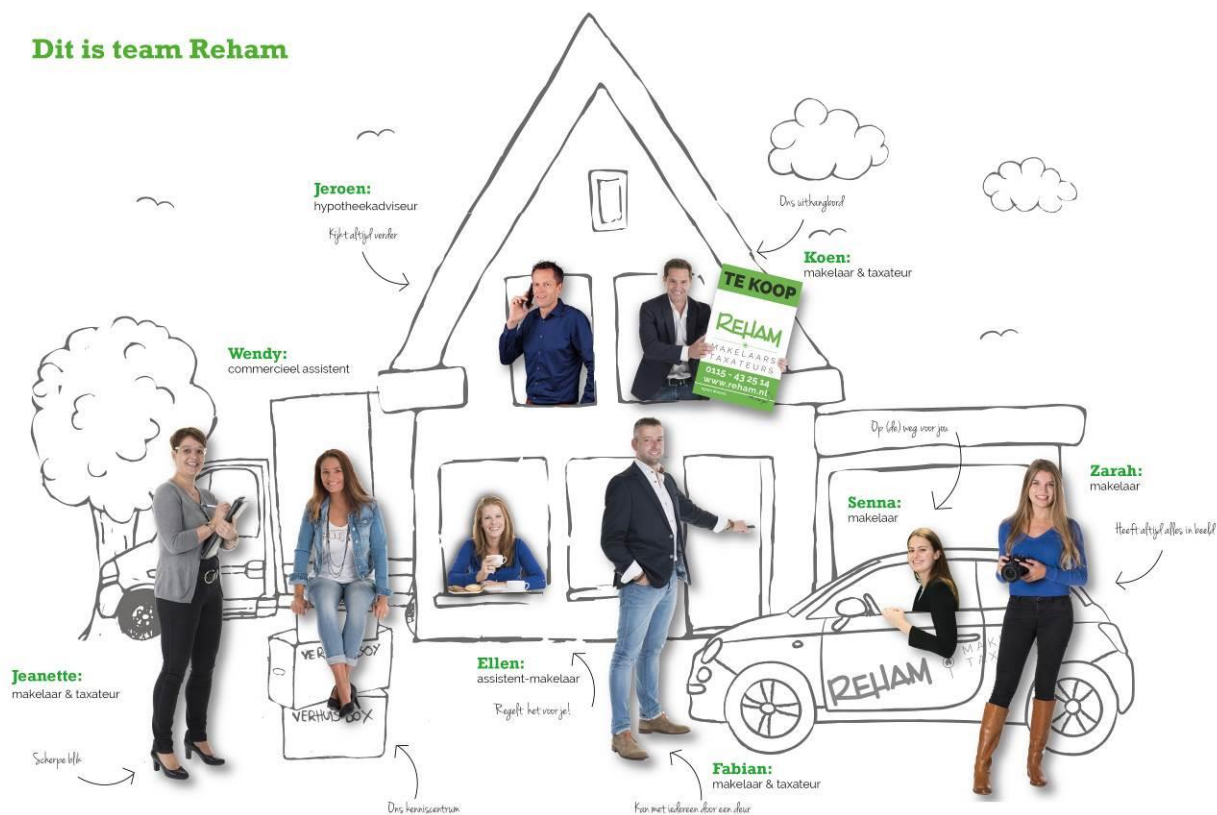
Dit is ons team en hier staan we voor

Elke dag werken we met ons hele team vol enthousiasme aan het matchen van vraag en aanbod. We zetten ons 200% in om voor jou resultaat te halen, want dat is uiteindelijk wat telt.

Een nieuwe woning kopen of je eigen woning verkopen is een belangrijke beslissing met veel impact, dat beseffen we maar al te goed. En daarom pakken we het verkoop- en aankooptraject net iets anders aan. Door de 'normale' stappen dat beetje meer mee te geven. Dat zie je terug in onze aanpak, communicatie en uitstraling. Gewoon, omdat we houden van ons werk

en heel blij worden van tevreden klanten. Meer van ons weten? Bekijk onze persoonlijke pagina's op www.reham.nl/onsteam

Met enthousiaste groet,
Koen, Fabian, Senna, Jeroen, Robbert,
Jeanette, Wendy, Ellen, Zarah



Omschrijving

Jacoba van Beierenstraat 9, Biervliet

In een rustige straat gelegen instapklare tussenwoning met 4 slaapkamers en een verzorgde onderhoudsvriendelijke tuin met stenen berging. Deze jong afgewerkte woning is gebouwd in 1969, in 2020 voorzien van een grote dakkapel en de afgelopen jaren volledig gerenoveerd. Inhoud 340 m³ en 88 m² woonoppervlak (excl. 18 m² overige inpandige ruimte 2e verdieping!)

Indeling:

Hal met modern toilet (2021) trapkast met meterkast en de trap naar de verdieping. De ruime doorzon woonkamer is net als de hal voorzien van een mooie laminaatvloer en achterin heb je toegang tot de half open keuken, welke in 2016 is voorzien van een moderne inbouwkeuken in hoekopstelling met 5-pits gaskookplaat, combimagnetron, koelkast, diepvries, vaatwasser en een afzuigkap. Via de achterdeur kom je in de onderhoudsvriendelijk aangelegde tuin met een achterom en toegang tot de stenen berging (12 m²).

1e verdieping:

Overloop met vaste trap naar de 2e verdieping en toegang tot de 3 ruime slaapkamers met laminaatvloeren en de volledig betegelde badkamer met inloopdouche en een wastafel.

2e verdieping:

In 2020 is er een nieuwe vaste trap en een brede dakkapel geplaatst. Hierdoor is er een mooie 4e slaapkamer gecreëerd, die we helaas officieel geen slaapkamer mogen noemen. Door de hoogte van 195 cm voldoet deze niet aan de vastgestelde minimale hoogte van 200 cm, waardoor we deze ook niet onder het woonoppervlak hebben opgenomen. De 18 m² die deze verdieping telt, valt onder overig inpandige ruimte, maar zoals je kan zien is deze 100% bruikbaar als slaapkamer! De kamer is voorzien van laminaat en elektrische bedienbare rolluiken.

Overige kenmerken:

- rondom voorzien van kunststof kozijnen (2015) met dubbel glas
- elektrisch bedienbare rolluiken
- centrale verwarming middels nieuwe HR combiketel 2022
- energielabel C



Kenmerken

Alle informatie op een rijtje

Soort	: € 200.000,00
Type woning	: Woonhuis
Aantal kamers	: Tussenwoning
Inhoud woning	: 5 kamers waarvan 4 slaapkamer(s)
Perceel oppervlakte	: 340 m ³
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 165 m ²
Soort woning	: 88 m ²
Bouwjaar	: Eengezinswoning
Tuin	: 1969
Garage	: Achtertuin, voortuin
	: Geen garage
Verwarming	: C.V.-Ketel
Isolatie	: Dakisolatie, Dubbel glas
C.V.-ketel	: Gas gestooktcombiketel uit 2022, eigendom



Kijk, da's handig om te weten



Het huis in beeld

Alvast eens een kijkje nemen



Natuurlijk ben je benieuwd hoe de verschillende ruimtes in de woning eruit zien. Op de volgende pagina's vind je foto's van de belangrijkste kamers en ruimtes binnen- en buitenshuis. Alle foto's van de woning zijn te bekijken op onze website www.reham.nl





Facebook

Natuurlijk zetten we alle mogelijke kanalen in om aandacht te krijgen voor de woningen die we mogen verkopen. Social media hoort daar ook bij. Via Facebook geven we regelmatig een kijkje achter de schermen. Volg jij ons al? www.facebook.com/rehammakelaars Of check Instagram, YouTube en Twitter





Reham Zoekservice

Neem contact met ons op en maak samen met ons jouw Reham Zoekprofiel aan.

Komen we een woning tegen die aan jouw wensen voldoet, dan nemen we zo snel mogelijk contact met je op.





Praktische checklist

Als je een huis gaat bezichtigen, dan denk je niet aan alles. Daarom hebben wij een praktische checklist gemaakt, zodat je aan alle details denkt. Print 'm via www.reham.nl

Check!

Reham Hypotheken

Wij vinden voor jou de best passende hypotheek en helpen je met alles wat er bij verhuizen komt kijken.

Maak snel een afspraak met de financieel adviseur van Reham Hypotheken.



Omgeving

Waar kom je terecht

Biervliet

Eén van de oudste stadjes van Zeeuws-Vlaanderen is Biervliet. Door de gunstige ligging aan het water van de Braakman (toen nog in open verbinding met de zee) was Biervliet in de middeleeuwen een bloeiende handelsstad. Het rijke verleden van dit rustige stadje is goed bewaard gebleven.

Er zijn prachtige monumentale panden en kerken te bewonderen. Met als belangrijkste bezienswaardigheden: de Nederlands Hervormde kerk uit 1659 met prachtige gebrandschilderde ramen, de korenmolen "De Harmonie" uit 1842, de oude pastorie uit de 17e eeuw en het oude raadhuis uit de 19e eeuw met een haring in de windwijzer.

Niet voor niets heeft de windwijzer deze vorm. De bekendste inwoner is immers Willem Beukelszoon geweest, de uitvinder van het haringkaken (haring schoonmaken op zee en vervolgens inzouten). Op de Markt staat een standbeeld ter ere van hem.

Biervliet is 47 hectaren groot en telt 1.546 inwoners (2018).

Rond 1400 waren er waters noden en kwam Biervliet op een eiland te liggen. In 1573 werd het veroverd door de Watergeuzen en kwam Biervliet onder Noord-Nederlands bestuur.

bron: Gemeente Terneuzen, Wikipedia



Plattegronden

Kadastrale kaart

Uw referentie: Jacoba van Beiere9



<p>12345</p> <p>25</p> <p>Huisnummer</p>	<p>Deze kaart is noordgericht</p> <p>Perceelnummer</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Terneuzen</p> <p>Sectie BC</p> <p>Perceel 821</p>	
<p>Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>Voorlopige kadastrale grens</p> <p>Administratieve kadastrale grens</p> <p>Bebouwing</p>		<p>Aan dit uitreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.</p> <p>De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.</p>	



Reham Hypotheken

Het beste advies tegen de scherpste rente

Voordat je je droomhuis gaat zoeken, is het prettig om te weten wat je financiële ruimte is. En heb je je woning eenmaal gekocht, dan wil je graag snel een goede en passende financiering.

Onafhankelijk advies

Reham Hypotheken begeleidt je hierbij. Met Jeroen Ferket hebben wij een zeer ervaren adviseur in huis, die je onafhankelijk adviseert. Hij is niet gebonden aan bepaalde hypotheekverstrekkers en werkt onafhankelijk van de makelaars van Reham. Jeroen neemt je persoonlijk mee in de wereld van hypotheeken, voorwaarden, rentepercentages en aflossingstermijnen. Hij maakt deze ingewikkelde materie helder en adviseert over de hypotheek die het beste bij jouw situatie past.

Reham Hypotheken kan in het hypotheekadvies ook zaken meenemen als energiebesparende maatregelen, verbouwingen of het levensloop bestendig maken van je nieuwe huis. Ook dat is maatwerk. Dit is alleen mogelijk omdat we de tijd nemen om jou, jouw huis en jouw wensen persoonlijk te leren kennen.



Reham Hypotheken:

- Beste advies
- Onafhankelijk en toegang tot alle geldverstrekkers
- Altijd de scherpste rente

Meer weten? Bel ons op [+31 115 432514](tel:+31115432514) of mail naar jeroen@reham.nl.



Reham Verhuur

Snel, goed en betrouwbaar verhuren

Reham Verhuur begeleidt je bij het verhuren van een huis of huizen in de provincie Zeeland. We hebben hiervoor een ruim netwerk van huurders. Een woning verhuren in Zeeland vraagt tijd en aandacht. Wij doen dit graag voor je, professioneel en betrouwbaar. Onze kracht is, dat we altijd direct voor je aan de slag gaan. We begrijpen dat je snel duidelijkheid wenst en zaken goed geregeld wilt hebben.

We bieden verschillende verhuuropties, zodat we je van dienst zijn op een manier die bij jou past. Het is een samenspel tussen wat je zelf doet en wat wij kunnen doen om jouw huurwoning zo zorgeloos mogelijk te verhuren. Standaard zorgen wij voor een professionele opname van de woonruimte en adviseren we over een reële huurprijs. Zien we dat enkele woningaanpassingen nodig zijn voor een snelle verhuur, dan adviseren we je daarover. We presenteren de woning via onze kanalen. We screenen mogelijke huurders zo grondig mogelijk, leggen de afspraken vast in de huurovereenkomst, innen de borg en de eerste maand huur en voeren de begininspectie en sleuteloverdracht uit.

Onze website geeft je een duidelijk en compleet beeld van de verhuurmogelijkheden die Reham Verhuur je biedt.



Meer weten? Bel ons op [+31 115 432514](tel:+31115432514) of mail naar verhuur@reham.nl.



Veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je kunt niet afdwingen dat je in onderhandeling bent. Je bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op je bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met je in onderhandeling is. Je bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij je bod met de verkoper zal overleggen.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper zal daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan de belangstellenden vertellen dat hij zoals dat heet 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar nog geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder 'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?'), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet, dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd, van drie dagen, in werking. Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtcollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als je de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doe je een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag de makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van de verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

7. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is een dergelijke optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Een dergelijke toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kun je niet eisen; de verkoper en de verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht je daarover te informeren. Heb je serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat je positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

9. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariuskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak van inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van jou als koper. De makelaars courtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.



Notities



Ons team kent de woningmarkt als geen ander en volgt de ontwikkelingen op de voet. Wij zijn allemaal specialisten en zetten elke dag al onze kennis en ervaring in voor het beste resultaat. We geloven in een eerlijke en oprechte werkwijze. Geen verborgen agenda's, geen vage overeenkomsten: bij Reham weet je waar je aan toe bent.

Heb je vragen, dan staan we voor je klaar.

Vragen? We horen graag van je!

Contactgegevens

Reham
Terneuzensestraat 10
4543 BN ZAAMSLAG

0115-432514
info@reham.nl
www.reham.nl

Openingstijden kantoor
Maandag t/m vrijdag
9.00 tot 12.30 uur
13.00 tot 17.30 uur

