



KLOOSTERZANDE
Hof te Zandeplein 25

Vraagprijs € 365.000,- 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

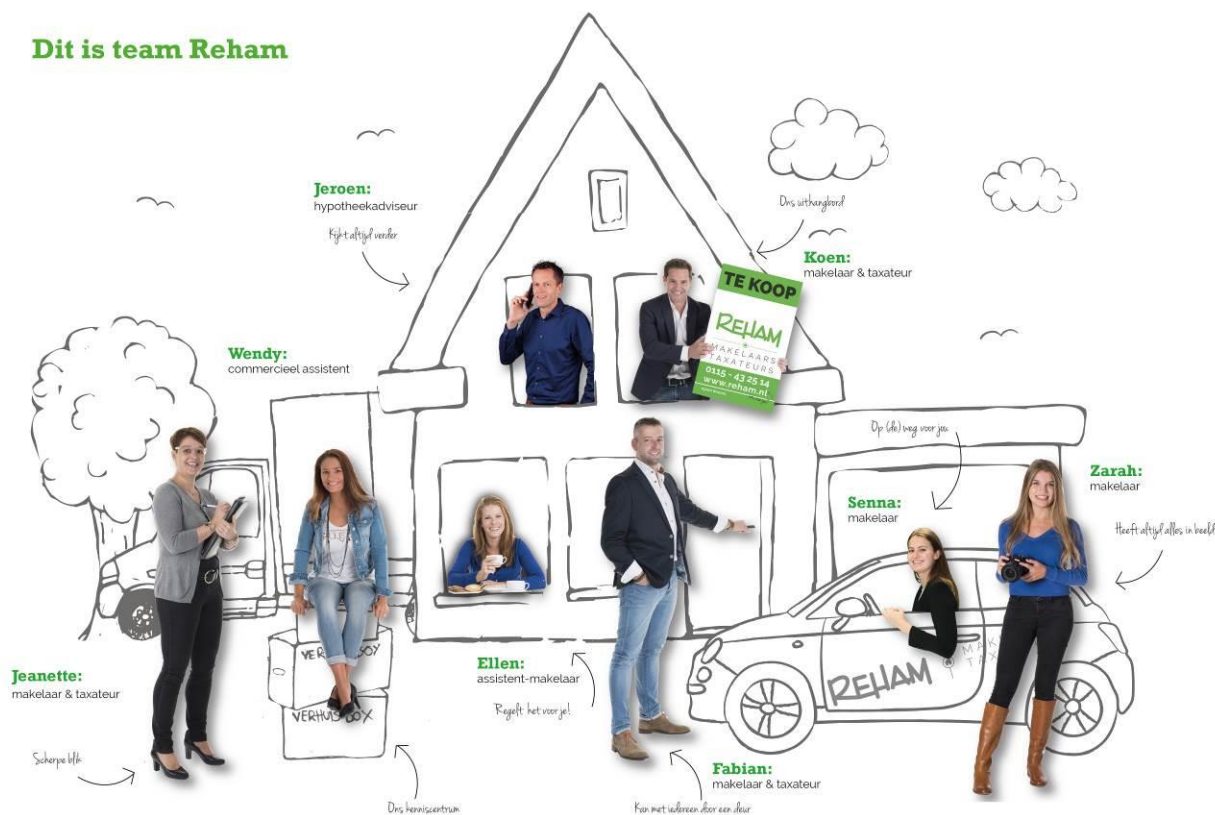
Elke dag werken we met ons hele team vol enthousiasme aan het matchen van vraag en aanbod. We zetten ons 200% in om voor jou resultaat te halen, want dat is uiteindelijk wat telt.

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

Dit is team Reham



Omschrijving

Hof te Zandeplein 25, Kloosterzande

Comfortabel en luxe wonen in een instapklaar appartement met royale buitenruimte!

Dit schitterend, luxe afgewerkt 3-kamerappartement met twee royale terrassen, een berging en een parkeerplaats in de afgesloten parkeergarage is gelegen op de 1e verdieping van het moderne appartementencomplex "Residentie Hof te Zande".

Het in ca 2006 gebouwde complex heeft een luxe uitstraling, bestaat enkel uit royale appartementen (2 per woonlaag) en is gelegen aan de rand van het dorp, nabij de winkelvoorzieningen, diverse horeca en op korte afstand van de Westerschelde.

Dankzij de grote leefruimte, de luxe afwerking en twee grote terrassen van ca. 25m² en 35m² is dit een unieke kans op een droomappartement met zowel binnen als buiten een zee aan ruimte!

Indeling:

Entree via de centrale hal met brievenbussen, trappenhal met lift en toegang tot de onderbouw met de garageplaatsen en de bergingen.

De zeer ruime en dankzij de vele raampartijen, lichte woonkamer van ca 53m² geeft toegang tot de op het zuiden serre en een groot zonneterras aan de voor-/zuidzijde. Aan de oostzijde vind je nog een (schaduw)terras van 25 m². In alle seizoenen geniet je hier volop van het buitenleven!

In de halfopen keuken is een moderne, luxe inbouwkeuken (Siematic/hoogglanszwart) geïnstalleerd. Deze is voorzien van een inductiekookplaat, afzuigkap, oven, magnetron, vaatwasser en koelkast.

De 2 slaapkamers zijn ruim en de grootste heeft direct toegang tot de luxe badkamer. Deze is ook via de hal te bereiken en is uitgevoerd met fraai tegelwerk en modern sanitair zoals een douche, ligbad, dubbel badmeubel en een ze hangtoilet.

In de onderbouw bevindt zich de berging en de ruime garageplaats. Verder zijn er nog diverse gemeenschappelijk ruimtes zoals een extra gezamenlijke berging en een ruimte voor de huisvuilcontainers.

Dit bijzonder mooi afgewerkte appartement is voorzien van een fraaie eikenhouten vloer en beschikt tevens over zonneluifels aan de zuidzijde.

Kortom; comfortabel en luxe wonen in een droomappartement, aan de rand van Kloosterzande!

Goed om te weten:

Het appartement betreed je via een royale hal met meterkast, videofoon/intercom en dubbele deur naar de woonkamer. Verder vind je hier een modern hangtoilet met fonteintje en de berging met witgoed aansluitingen, WTW ventilatiesysteem en CV-HR toestel.



Kenmerken

Alle informatie op een rijtje

Vraagprijs	: € 365.000,00
Soort	: Appartement
Aantal kamers	: 3 kamers waarvan 2 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 380 m ³
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 136 m ²
Soort appartement	: Portiekflat
Bouwjaar	: 2006
Tuin	: Zonneterras 35 m ²
Garage	: Inpandig, Parkeerplaats
Verwarming	: C.V.-Ketel
Isolatie	: Dakisolatie, Muurisolatie, Vloerisolatie, Dubbel glas, Volledig geïsoleerd
C.V.-ketel	: Gas gestookt combiketel uit 2006, 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

KLOOSTERZANDE

Kloosterzande ligt in het noorden van de gemeente en telt 3.155 inwoners. Het is eigenlijk een tweelingdorp bestaande uit de vroegere kernen Kloosterzande en Groenendijk. De inwoners wonen in de oude dorpskern of in één van de nieuwe wijken.

Aan de Willem de Zwijgerlaan te Kloosterzande staat de uit de 16e eeuw daterende Nederlands Hervormde Kerk. Daarnaast is er een R.K. Kerk aan de Groenendijk..

Er zijn diverse winkel- en horecabedrijven, voorzieningen op het gebied van gezondheidszorg, een bibliotheek en diverse sportvoorzieningen, waaronder een openluchtwembad en een overdekte sporthal. Naast de RK Basisschool Ter Duinen, gelegen aan de Oosthof, hebben de inwoners van Kloosterzande ook de beschikking over een Openbare Basisschool.

Jaarlijks vinden in Kloosterzande de alom bekende Bamisfeesten en de Molenstraatfeesten plaats. De Bamisfeesten staan in het teken van spel, voordrachten, muziek en braderie. De molenstraatfeesten houden een braderie en kermisfestiviteiten in.

Historie

(De) Groenendijk heeft zich als kern ontwikkeld op de scheidingsdijk tussen de Zande- en de Mariapolder. De eerste daarvan werd voor 1170 bedijkt, de tweede rond 1200. Aan het eind van de 17e eeuw kwam daar een schuilkerk voor de katholieken, waarrond diverse (katholieke) onderwijsinstellingen verrezen, evenals het 'liefdehuis'.

bron: Gemeente Hulst, Wikipedia



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 Willem Geense 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. Willem 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 of mail naar hypotheken@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 of mail naar verhuur@reham.nl.



[illegible]

Notities

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

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 rechtscollege, 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 notariskosten 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.



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



REHAM



MAKELAARS
TAXATEURS

