



HULST
Liniestraat 8

Bieden v.a. € 220.000,- k.k.

Zie je jezelf hier al wonen? ↗



Brochure

Alles wat je wilt weten en zien

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, Sonja, Jeanette, Wendy,
Ellen, Netty, Zarah

Dit is Team Reham



Omschrijving

Liniestraat 8, Hulst

BIEDEN VANAF € 220.000,- K.K.

Ideale gezinswoning met dubbele garage op een aantrekkelijke locatie!

Aan een verkeersarm woonpleintje gelegen ruime 2-1 kapwoning met dubbele garage, veranda en tuin op totaal 264 m² eigen grond. Bouwjaar ca. 1975, later aangebouwd en gefaseerd gemoderniseerd. Inhoud ca. 415 m³ en woonoppervlak ca. 125 m².

Omschrijving

Hal met meterkast, toilet met fonteintje, L-vormige woonkamer met moderne trap naar de 1e verdieping, open keuken met net keukenblok in hoekopstelling v.v. inbouwapparatuur, veranda, dubbele garage (1 met kelder), oprit en tuin met terras.

Eerste verdieping

Overloop met vaste trap naar de 2e verdieping, 3 slaapkamers (1 met vaste kastenwand) en een nette badkamer met ligbad, wastafelmeubel en 2e toilet.

Tweede verdieping

Overloop en royale 4e slaapkamer.

Kortom een ruime complete woning op een aantrekkelijke woonlocatie!

Bijzonderheden

Deze ruime prima onderhouden woning is verder voorzien van grotendeels dubbele beglazing, rolluiken en centrale verwarming (HR-combiketel ca. 2007).



Kenmerken

Alle informatie op een rijtje

Bieden v.a.	: € 220.000,00
Soort	: Woonhuis
Type woning	: 2-onder-1-kapwoning
Aantal kamers	: 5 kamers waarvan 4 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 415 m ³
Perceel oppervlakte	: 264 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 125 m ²
Soort woning	: Eengezinswoning
Bouwjaar	: 1975
Tuin	: Achtertuin, voortuin
Garage	: Aangebouwd steen
Isolatie	: Gedeeltelijk dubbel glas


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





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/Checklist

Check!





De verhuisbus

De klanten van Reham kunnen deze gratis gebruiken!
www.reham.nl/verhuisservice



Verhuisdozen

Voor elke klant hebben we een setje verhuisdozen klaar liggen. Want die heb je natuurlijk ook nodig! Regel jij de #verhuistroepen?



Omgeving

Waar kom je terecht

Hulst

De gemeente Hulst ligt in het meest zuidoostelijk deel van Zeeland. Met haar oppervlakte van ruim 25.000 ha, beslaat ze het overgrote deel van Oost-Zeeuws-Vlaanderen. Deze ligging kenmerkt ook haar karakter. Hulst telt 10.726 in 2015.

Wonen & Werken

Naast een ruim pakket aan dienstverlening op het gebied van gezondheidszorg en onderwijs, kunnen de 28.000 inwoners beschikken over een bloeiende middenstand, talrijke horecagelegenheden, vele verenigingen en uitgebreide sportaccommodaties, met onder meer een openlucht en overdekt zwembad.

Hulst vestingstad

Hulst is één van de best bewaarde vestingsteden in ons land. Dit en het onmiskenbare Bourgondische karakter van de stad, zorgen voor vele dagjesmensen. De winkels in de Hulster binnenstad zijn zeven dagen per week geopend.

Al wandelend over de 3,5 km lange stadwallen of door de vestingstad, ontdekt men vele oude gevels en gebouwen die getuigen van een eeuwenoude geschiedenis. De Willibrordusbasiliek, het stadhuis en de vele andere monumentale panden maken van Hulst één groot "openluchtmuseum".

Maandag is sinds jaar en dag de marktdag. Dan staat het historische marktplein vol

bron: Gemeente Hulst, Wikipedia



Plattegronden



Plattegronden



Aan deze tekening kunnen geen rechten ontleend worden.

Plattegronden



Aan deze tekening kunnen geen rechten ontleend worden.



Plattegronden



Aan deze tekening kunnen geen rechten ontleend worden.

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 biedt?'), 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 Makelaars | Taxateurs
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

