

# TE KOOP

**Den Bommel**

**Prins Bernhardstraat 3**



Bent u op zoek naar een energiezuinige en instapklare woning met veel ruimte en comfort? Dan is deze prachtige 2-onder-1-kapwoning in Den Bommel precies wat u

**Vraagprijs: € 449.500,- k.k.**



**Krieger & Witte Makelaars**

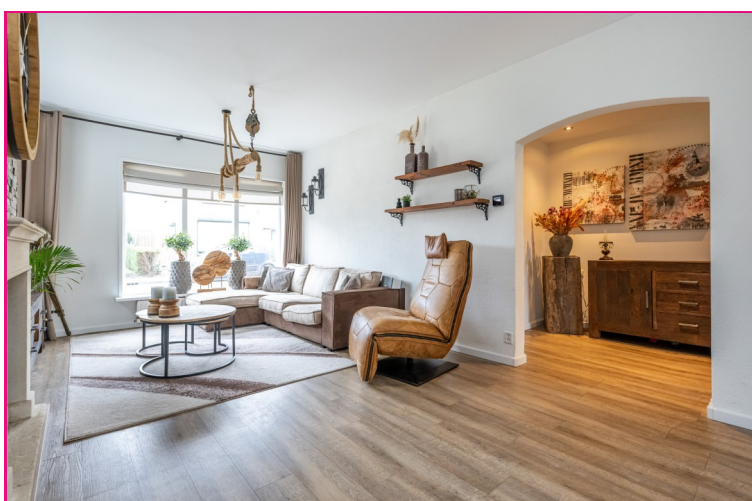
Sperwer 1  
3245 VP Sommeldijk  
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**

06-24194321

**Emailadres:**

info@kwmakelaars.nl



Bent u op zoek naar een energiezuinige en instapklare woning met veel ruimte en comfort? Dan is deze prachtige 2-onder-1-kapwoning in Den Bommel precies wat u zoekt!

Met een royaal perceel van 296m<sup>2</sup> eigen grond en diverse moderne voorzieningen biedt deze woning een uitstekende woonervaring voor gezinnen, stellen of iedereen die op zoek is naar een comfortabele en duurzame thuisbasis.

Bij aankomst wordt u direct verrast door de ruime oprit, die plaats biedt aan twee auto's. Geen gedoe meer met parkeren, u heeft altijd een plek voor de deur. Aangrenzend bevindt zich de extra brede garage, die volledig geïsoleerd is en voorzien van een elektrische garagedeur. Dit biedt niet alleen extra opbergruimte, maar maakt de garage ook ideaal voor hobbyisten of als werkruimte.

De woning is niet alleen ruim en praktisch ingedeeld, maar ook uiterst energiezuinig. Met een energielabel A<sup>+</sup>, 15 zonnepanelen en een hybride warmtepomp (geplaatst in 2023) profiteert u van aanzienlijk lagere energiekosten en een duurzaam wooncomfort. De woning is uitstekend geïsoleerd, waardoor u zowel in de zomer als winter een aangenaam binnenklimaat heeft. De investering in kunststof kozijnen met HR<sup>++</sup> beglazing op de eerste verdieping (uitgezonderd de badkamer, geplaatst in 2023) draagt hier ook aan bij. Deze kozijnen zorgen niet alleen voor een betere isolatie, maar ook voor minder onderhoud in de toekomst.



**Krieger & Witte Makelaars**  
Sperwer 1  
3245 VP Sommelsdijk  
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**  
06-24194321  
**Emailadres:**  
info@kwmakelaars.nl





Bij binnenkomst voelt u direct de warmte en gezelligheid van de ruime woonkamer, waar dankzij de grote raampartijen veel natuurlijk licht naar binnen valt. Voor extra comfort is hier een airco geïnstalleerd, waardoor u in de zomer kunt genieten van een heerlijk koele woning en in de winter juist van een extra warme sfeer. Ook op een van de slaapkamers op de eerste verdieping is een airco aanwezig, perfect voor warme nachten. Verder is de eerste verdieping deels voorzien van vloerverwarming, wat het wooncomfort nog verder verhoogt.

De woning beschikt over een praktische bijkeuken, waar u voldoende ruimte heeft voor uw wasmachine en droger. Een fijne aanvulling, zodat u alle witgoedapparaten op één plek heeft en extra bergruimte behoudt in de rest van het huis.

Kortom, deze woning combineert ruimte, comfort en duurzaamheid in een rustige en kindvriendelijke omgeving. Met een ruime eigen oprit, een brede en geïsoleerde garage, moderne energiebesparende maatregelen en een praktische indeling is dit een woning waar u jarenlang met veel plezier zult wonen. Bent u benieuwd naar deze unieke kans? Neem contact op en plan een bezichtiging – deze woning moet u met eigen ogen zien!



**Krieger & Witte Makelaars**  
Sperwer 1  
3245 VP Sommeldijk  
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**  
06-24194321  
**Emailadres:**  
[info@kwmakelaars.nl](mailto:info@kwmakelaars.nl)



#### **Indeling:**

#### **Entree:**

PVC-vloer, meterkast, trapopgang en trapkast met draaibare inzetkast.

#### **Toilet:**

Plavuizen vloer, zwevend, wastafel en beton cire.

#### **Woonkamer:**

PVC-vloer, houtkachel, radiator en airco.



#### **(Woon)keuken:**

PVC-vloer v.v. vloerverwarming, rolrooster tbv convectorput, 1 ½ spoelbak, close-in boiler, keramische kookplaat, afzuigkap, vaatwasser, koelkast en openslaande deuren naar tuin.

#### **Bijkeuken:**

PVC-vloer v.v. vloerverwarming, witgoedaansluiting (aangesloten op regenwater met een natuurlijk filtersysteem) en deur naar tuin.



#### **Garage:**

Extra breed, vloerbedekking, elektra, verlichting, elektrische roldeur, volledig geïsoleerd en pomp tbv filtersysteem.



**Krieger & Witte Makelaars**

Sperwer 1  
3245 VP Sommeldijk  
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**

06-24194321

**Emailadres:**

info@kwmakelaars.nl





## 1<sup>ste</sup> verdieping:

### Overloop:

Laminaatvloer v.v. vloerverwarming, unit vloerverwarming en trapopgang naar zolder.

### Slaapkamer 1:

Laminaatvloer v.v. vloerverwarming en kunststof kozijn met solar rolluik.

### Slaapkamer 2:

Laminaatvloer v.v. vloerverwarming en kunststof kozijn met solar rolluik.



### Slaapkamer 3 (boven garage):

Vloerbedekking, airco, dakvenster met solar rolluik, radiatorsluiting, geïsoleerd en schuifkasten.



**Krieger & Witte Makelaars**

Sperwer 1

3245 VP Sommeldijk

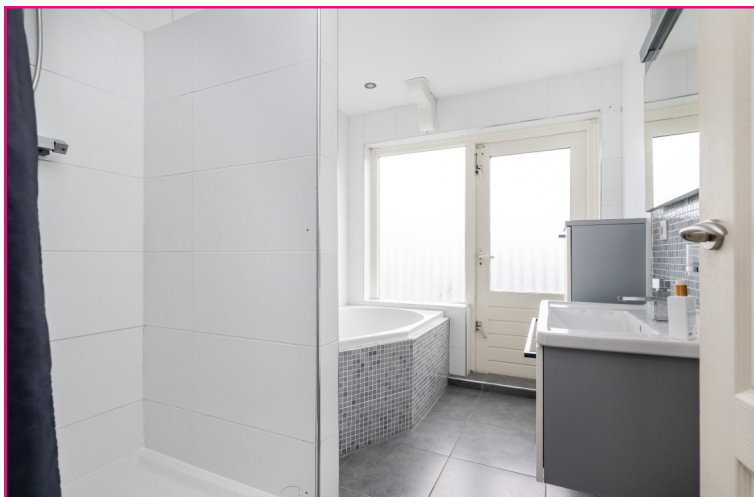
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**

06-24194321

**Emailadres:**

info@kwmakelaars.nl



#### **Toilet:**

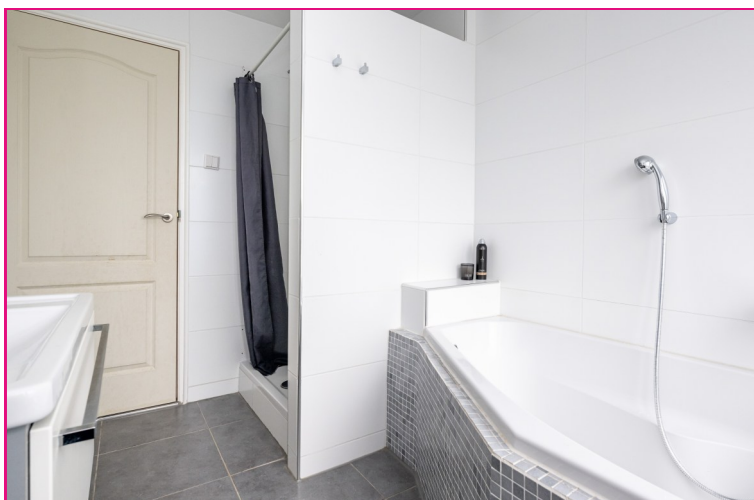
Laminaatvloer en zwevend.

#### **Badkamer:**

Plavuizenvloer, inloopdouche, ligbad, wastafel met meubel, handdoekenradiator, spots in plafond, geheel betegeld en deur naar plat dak aanbouw.

#### **Zolder:**

Houten vloerdelen, velux dakraam, CV opstelling Remeha 2015 en converter tbv 15 zonnepanelen.



**Krieger & Witte Makelaars**

Sperwer 1  
3245 VP Sommeldijk  
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**

06-24194321

**Emailadres:**

info@kwmakelaars.nl





#### **Voortuin:**

Eigen oprit, bestraat en buitenkraan aangesloten op regenwater.

#### **Achtertuint:**

Eigen achterom, buitenkraan aangesloten op regenwater, bestraat, gras, houthok en een regenwateropslagtank (3 kuub).

#### **Extra's:**

296m2 eigen grond;  
3 slaapkamers;  
Energie label A+;  
15 zonnepanelen;  
Vloerverwarming op de 1<sup>e</sup> etage;  
Eigen oprit;  
Achterom;  
Verbrede garage en geïsoleerd;  
Quatt hybride warmte pomp (2023);  
Voorbereidt voor volledig warmtepomp;  
Keuken, garage en bijkeuken in 2024  
nageïsoleerd;  
1<sup>e</sup> etage kunststof kozijnen met HR++ glas  
(2023) behalve badkamer.



**Krieger & Witte Makelaars**

Sperwer 1  
3245 VP Sommeldijk  
Nederland

**Telefoonnummer Kantoor:**

06-24194321

**Emailadres:**

info@kwmakelaars.nl





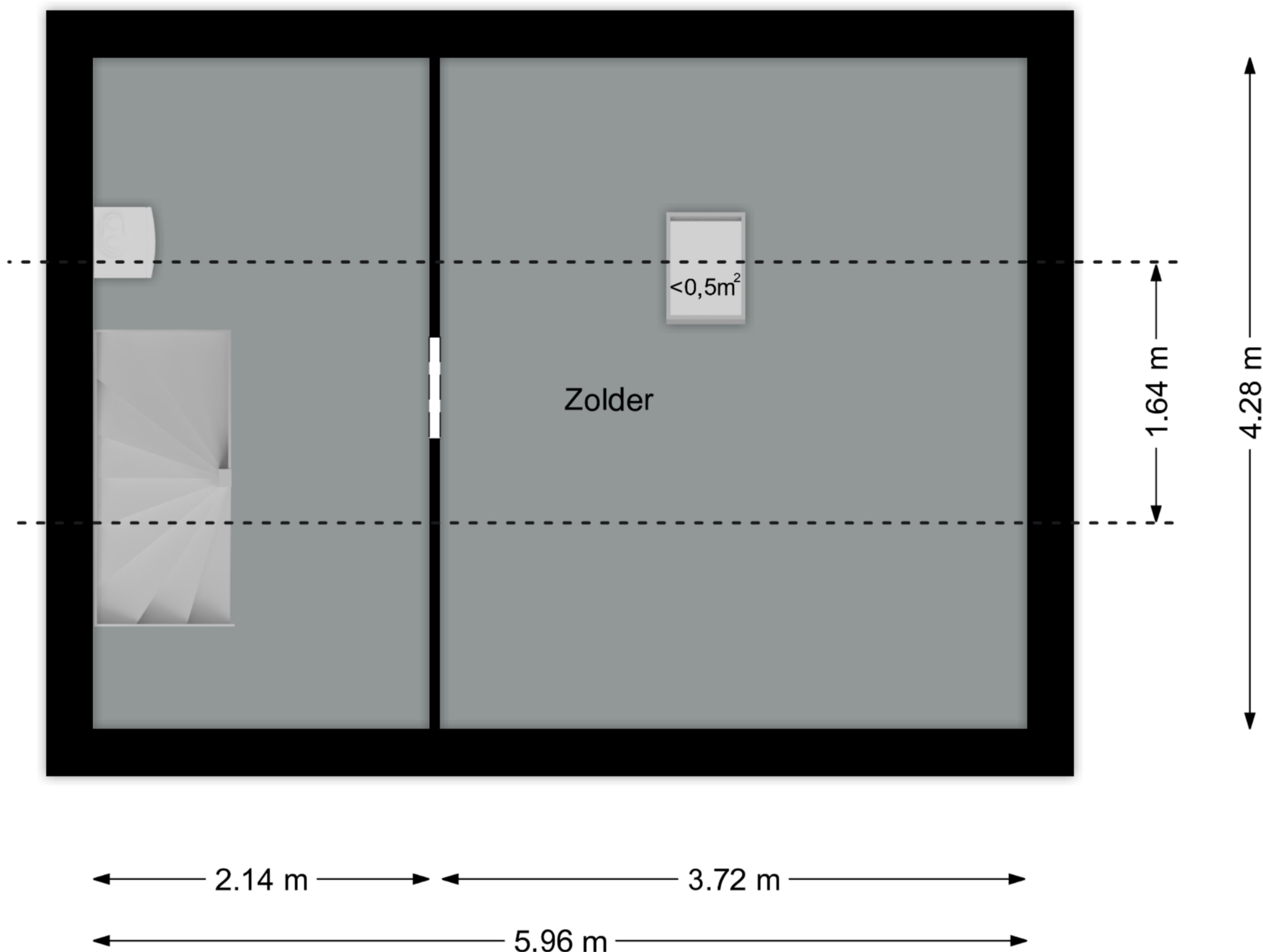






Aan de maatvoering in deze plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

Sanitair en/of keuken zijn globaal ingetekend en kunnen verschillen met de werkelijkheid.  
De plattegronden zijn opgesteld voor indicatieve doeleinden.







12345

25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Den Bommel

Sectie B

Perceel 2601

kadaster



Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 30 januari 2025

De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.

De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.



## VEELGESTELDE VRAGEN

**In het aankoopproces van een woning komen veel zaken aan de orde die niet voor iedereen dagelijkse praktijk zijn. We krijgen dan ook vaak vragen van (potentiële) kopers. Een aantal van deze vragen, met antwoord, hebben wij voor u op een rijtje gezet. Mocht uw vraag er niet tussen staan, neem dan gerust contact op. Onze makelaars zijn u graag van dienst.**

### ***Wanneer ben ik in onderhandeling?***

Indien de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeeft met u in onderhandeling te zijn, of als de verkopende partij reageert op uw bod middels een tegenbod, bent u in onderhandeling. Indien de verkopende makelaar aangeeft het voorstel te bespreken met de verkoper, bent u niet in onderhandeling. Ook als de verkopende partij aangeeft dat u met een beter (openings-)voorstel moet komen, bent u niet in onderhandeling.

### ***Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als men in onderhandeling is?***

Ja, onderhandelingen hoeven namelijk niet automatisch te leiden tot een verkoop. Indien u een bezichtiging aanvraagt, dient de verkopende makelaar u wel te informeren als de woning "onder bod" is.

### ***Mag iemand anders ook een bod uitbrengen als ik in onderhandeling ben?***

Ja. Het is de verkopende makelaar echter niet toegestaan om met meerdere partijen tegelijk te onderhandelen en deze tegen elkaar uit te spelen. Er wordt uitonderhandeld met de eerste partij met wie de onderhandelingen gestart zijn. Komen partijen er niet uit dan wordt de tweede partij de kans geboden een bod uit te brengen.

### ***Word ik koper als ik de vraagprijs bied?***

Nee, niet automatisch. De vraagprijs is bedoeld als uitnodiging tot het doen van een bod. Indien u de vraagprijs biedt, doet u een bod. De verkoper kan in dit geval uw bod afwijzen of de verkopende makelaar een tegenbod laten doen.

### ***Kan de verkoper de vraagprijs verhogen tijdens de onderhandelingen?***

Ja. Net als de mogelijkheid om de vraagprijs te verlagen, kan verkoper ervoor kiezen de vraagprijs te verhogen. Ook de potentiële koper kan de voorwaarden aanpassen tijdens de onderhandelingen.

### ***Waar moet ik op letten bij het uitbrengen van een bod?***

Afgezien van de koopsom dient u bij een bod tevens aan te geven of er ontbindende voorwaarden zijn (bijv. financieringsvoorbehoud), wat de gewenste opleverdatum is en of er roerende zaken worden overgenomen.



### ***Wanneer komt de koop tot stand?***

Indien koper en verkoper het mondeling eens zijn over prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden is er wilsovereenstemming. Verkoper kan op dat moment niet zonder meer voor een andere bidder kiezen. De koop wordt door de verkopend makelaar schriftelijk vastgelegd in een koopakte. De koop is pas gesloten indien zowel koper(s) en verkoper(s) de koopakte ondertekend hebben.

### ***Hoe zit het precies met de drie dagen bedenktijd?***

Een particulier die een woning koopt krijgt drie dagen bedenktijd. Deze wettelijk geregelde bedenktijd gaat in op de dag volgend op de dag waarop koper de getekende koopakte, of een kopie ervan, heeft ontvangen. Koper kan in deze periode zonder opgaaf van redenen de koop ontbinden. Weekenden en feestdagen hebben invloed op de lengte van de bedenktijd. Zo mag de bedenktijd niet eindigen op een zaterdag, zondag of een feestdag. Ten tijde van het tekenen van de koopakte krijgt u van de verkopend makelaar, of van uw eigen aankopend makelaar, te horen wanneer precies de bedenktijd afloopt.

### ***Kan ik een hypotheek krijgen?***

Om teleurstellingen te voorkomen is het van groot belang dat u als koper goed financieel advies inwint vóórdat u de onderhandelingen ingaat. Voor zowel koper als verkoper is het niet leuk als koper uiteindelijk de koop ontbindt wegens het niet rond krijgen van de financiering.

De verkopend makelaar vraagt dan ook, voordat de koopakte getekend wordt, aan kopers of zij daadwerkelijk hun financiële situatie hebben laten onderzoeken.

Ons kantoor kan u vrijblijvend met onafhankelijke financiële tussenpersonen in contact brengen. Dit zijn partijen waar onze klanten goede ervaringen mee hebben. Ook voor starters kunnen zij veel betekenen: bij hen kunt u terecht voor bijvoorbeeld starterslening en koopsubsidie.

### ***Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?***

Dat mag. Een van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar – natuurlijk in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezegging na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

### ***Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerst met mij in onderhandeling gaan?***

Op al deze vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

Hoe komt de koop tot stand?

Als de verkoper en koper het eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte.

Ontbindende voorwaarden zijn dan een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over de aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen. Denk bijvoorbeeld aan de boeteclausule indien één van beide partijen zijn verplichtingen niet nakomt.

Wanneer er door een consument een woning wordt gekocht bepaalt de Wet Koop Onroerende Zaken dat een koop pas is gesloten als deze schriftelijk is vastgelegd. Zolang geen koopakte is opgemaakt en deze door beide partijen is ondertekend, is er geen rechtsgeldige koop.

Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van een woning. Ziet de koper tijdens de bedenktijd niet af van de koop, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

Wat is de bedenktijd?

Gedurende de bedenktijd kan de koper de overeenkomst alsnog ongedaan maken. Zo wordt de gelegenheid geboden om bijvoorbeeld deskundigen te raadplegen.

De bedenktijd duurt (minimaal) drie dagen en begint op de dag die volgt op de dag dat de koper de (door beide partijen) ondertekende akte of een kopie daarvan krijgt overhandigd. De bedenktijd eindigt tegen middernacht van de laatste dag van de bedenktijd. Het is dus niet van belang hoe laat de koper het afschrift van de akte heeft ontvangen

Wat houdt 'kosten koper' in?

Kosten koper (k.k.) betekent dat de koper de kosten voor de overdracht van de woning voor zijn rekening neemt. De kosten koper is ongeveer 6 % van de koopprijs. Onder de kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting 2%;
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering;
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering.

Naast deze kosten dient de koper, ook rekening te houden met: - Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte;

- Kadasterkosten voor inschrijving hypotheekakte.

Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.



Wat betekent 'onder bod' zijn?

Als de makelaar aangeeft 'onder bod' te zijn, betekent dit dat hij een serieuze gegadigde heeft, welke hij heeft toegezegd transacties met anderen niet te zullen bevorderen. Dit betekent echter niet dat bezichtigingen niet meer door kunnen gaan. De makelaar dient dan wel duidelijk aan te geven dat hij 'onder bod' is.

Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Neen. 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 u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen. Hij kan zelfs besluiten de vraagprijs tijdens de onderhandelingen te verhogen.