



## KORTE DIJK 21-A SCHOONHOVEN



**Jules Jansen**  
MAKELAARDIJ

Haven 22, 2871 CN Schoonhoven  
Internet: [www.julesjansen.nl](http://www.julesjansen.nl)  
E-mail: [info@julesjansen.nl](mailto:info@julesjansen.nl)  
Telefoon: 0182-386666



KORTE DIJK 21-A  
SCHOONHOVEN



Pal in het mooie centrum gelegen, zeer karakteristieke, recent verbouwde split-level woning met atelier/ showroom.

Indeling: o.a. atelier met natuursteen vloer, berging, kantoorge-deelte met pantry en c.v.-gas opstelling.

Tussenetage met geheel betegelde natte cel/ toilet ruimte met wandcloset, wastafel, aansluiting voor wasmachine en droger.

Trap naar prachtige sfeervolle woonkamer met jatoba parket-vloer, balkenplafond, wand sfeerverlichting, Frans balkon en open haard.

Trap naar tussen etage met eetgedeelte, complete aanbouwkeu-ken met alle inbouwapparatuur.

Trap naar slaap etage met grote slaapkamer met vaste kastruim-te, grote dakramen, 2<sup>e</sup> kamer met aansluitend dakterras en com-plete badkamer met zwevend toilet, bad met whirlpool, aparte douche met rainshower.

Zeer sfeervolle luxe afwerking en diverse extra's. Het huis wordt op kosten van verkoper van binnen nog geschilderd en in overleg voorzien van nieuwe stoffering.

Oplevering in overleg.

Vraagprijs K.K. € 279.000,=

Jules Jansen Makelaardij V.O.F.  
Haven 22, 2871 CN Schoonhoven  
E-mail: [info@julesjansen.nl](mailto:info@julesjansen.nl)  
Internet: [www.julesjansen.nl](http://www.julesjansen.nl)  
Telefoon: 0182-386666

**Jules Jansen**  
MAKELAARDIJ

Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Alle maten zijn circa maten





**Jules Jansen**  
MAKELAARDIJ

Haven 22, 2871 CN Schoonhoven, telefoon 0182-386666, E-mail [info@julesjansen.nl](mailto:info@julesjansen.nl), internet [www.julesjansen.nl](http://www.julesjansen.nl)



**Jules Jansen**  
MAKELAARDIJ

Haven 22, 2871 CN Schoonhoven, telefoon 0182-386666, E-mail [info@julesjansen.nl](mailto:info@julesjansen.nl), internet [www.julesjansen.nl](http://www.julesjansen.nl)

Uittreksel Kadastrale Kaart



Deze kaart is noordgericht		Schaal 1:500		
12345	Perceelnummer	Kadastrale gemeente		
25	Huisnummer	Sectie		
—	Kadastrale grens	Perceel		SCHOONHOVEN
—	Bebouwing			B
—	Overige topografie			1831

Voor een eensluitend uittreksel, ROTTERDAM, 22 oktober 2007  
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.

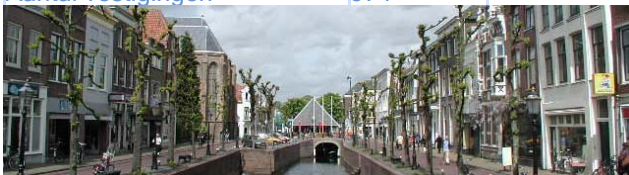


## Kerngegevens bevolking

Op 1 januari 2010 telde Schoonhoven 11.984 inwoners. Op 1 januari 2008 telde Schoonhoven 12.145 inwoners, 44 personen minder dan een jaar eerder toen er 12.189 inwoners waren. Van de 12.145 inwoners zijn er 6.015 man en 6.130 vrouw. In de tabel staat een onderverdeling naar diverse kenmerken van de stand op 1 januari 2006.

Bron: CBS en GBA Schoonhoven

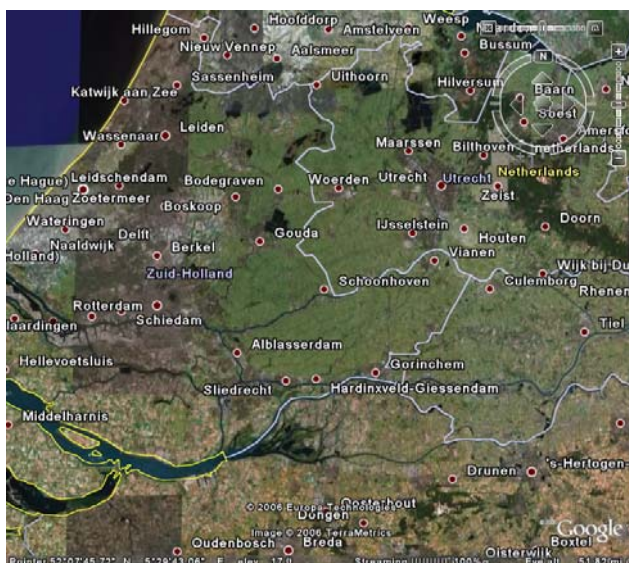
Inwoners van Schoonhoven	Aantal	%
Totaal	12.215	100
<b>Geslacht</b>		
Man	6.028	49,3
Vrouw	6.187	50,7
<b>Verdeling over de wijken</b>		
Oude stad	3.484	28,5
Noord en West	6.595	54
Oost en Willige-Langerak	1.724	14,1
Buitengebieden	412	3,4
<b>Leeftijd</b>		
0 t/m 19 jaar	2.950	24,2
20 t/m 64 jaar	7.521	61,6
65 of ouder	1.744	14,3
<b>Burgerlijke staat</b>		
Ongehuwd	5.374	44
Gehuwd/partnerschap	5.615	46
Gescheiden	632	5,2
Widuwstaat	594	4,9
<b>Vertrekken/ huisvesten</b>		
Aantal vertrokken	405	
Aantal vestigingen	574	



### Oppervlakte gemeente Schoonhoven

Oppervlakte: 6,96 km<sup>2</sup>

Wateroppervlakte: 0,67 km<sup>2</sup>



## Schoonhoven

Middeleeuwse grachtenstad aan de Lek. Belvédèrestad met een deel van de verdedigingswerken nog intact. Het middeleeuwse stratenpatroon waarvan de Koestraat en de Havenstraat deel uitmaken, is nog volledig gaaf bewaard gebleven. De stad biedt een uitgelezen selectie aan monumenten en een uniek stadspark aangelegd door Leonard Springer. De stad staat nationaal en internationaal bekend als Zilverstad. Dit is terug te vinden in de Vakschool voor goud- en zilversmeden, het Goud- Zilver- en Klokkenmuseum en de tientallen ateliers en galeries van goud- en zilversmeden. Maar ook op andere vlakken heeft de stad veel te bieden. Het Arto Theater met fraaie voorstellingen, diverse muziekverenigingen, meer dan 25 verschillende sportverenigingen, een ruim, eigentijds winkelbestand, horeca, goede medische- en paramedische voorzieningen enz. U kunt wandelen en fietsen in de Krimpener- Alblasser- en Lopikerwaard, varen op de Lek en de Vlist, zwemen in het openluchtbad en zonnen op een van de strandjes langs de Lek. Op onderwijsgebied biedt Schoonhoven een ruime keus in openbaar en bijzonder onderwijs, van peuter- en kleuterdagverblijven via basisscholen tot voortgezet onderwijs (VMBO, HAVO, VWO, Atheneum) en beroepsonderwijs (o.a. Vakschool voor Edelsmeden en Uurwerktechniek)



### Afstandentabel

Gouda - Schoonhoven	18 km
Rotterdam - Schoonhoven	26 km
Utrecht Schoonhoven	28 km
Den Haag - Schoonhoven	47 km
Amsterdam - Schoonhoven	61 km
Breda - Schoonhoven	50 km
Gorinchem - Schoonhoven	16 km
Den Bosch - Schoonhoven	62 km
Arnhem - Schoonhoven	94 km

**Jules Jansen**  
MAKELAARDIJ

Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Alle maten zijn circa maten

## BEZICHTIGINGEN

Voor een bezichtiging van deze woning kunt u altijd geheel vrijblijvend een afspraak maken tijdens kantooruren op 0182-386666.

Houdt u er rekening mee dat een afspraak voor bezichtiging voor u tot geen enkele verplichting leidt, maar dat u hieraan ook geen rechten kunt ontleen. Dit betekent dat wij vrij zijn om ook met andere partijen afspraken voor bezichtiging te maken.

## NA BEZICHTIGING

Hebt u het pand reeds bezichtigd en:

\*u wilt nadere informatie, dan kunt u uiteraard contact met ons opnemen en helpen wij u verder.

\*u heeft geen verdere belangstelling, dan zouden wij het zeer op prijs stellen als u dit ons zo spoedig mogelijk bericht zodat wij de eigenaar dan ook weer kunnen informeren.

\*u heeft wel belangstelling, dan zetten wij in overleg met u graag de volgende stap naar eventuele aankoop van de woning.

## BELANGRIJKE INFORMATIE VOORDAT U TOT EVENTUELE AANKOOP OVERGAAT

Voor de koopakte gelden behoudens nadere afspraken de standaard regels zoals deze voorkomen in de modelkoopakte die is opgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen en vastgoeddeskundigen NVM. De waarborgsom ofwel bankgarantie bedraagt 10% van de koopsom en dient te worden voldaan aan de notaris. Eventueel door de koper te maken voorbehouden b.v. het verkrijgen van financiering al dan niet met gemeentegarantie e.d. worden alleen opgenomen indien deze in de onderhandelingen zijn besproken.

Verkoper stelt nadrukkelijk dat een overeenkomst niet eerder tot stand komt dan nadat zowel over de hoofdzaken (prijs, object) als de details (leverdatum, roerende zaken e.d.) overeenstemming is bereikt. Tevens wordt de koopovereenkomst aangegaan onder de opschortende voorwaarde dat beide partijen hebben ondertekend. Aan een mondelinge overeenstemming kan de koper geen rechten ontleen.

Als u een woning koopt, krijgt u sinds 1 september 2003 drie dagen bedenktijd. Gedurende deze periode kunt u de overeenkomst alsnog ongedaan maken. U krijgt zo de gelegenheid om deskundigen te raadplegen. De bedenktijd begint zodra de koper de (door beide partijen) getekende akte of een kopie daarvan krijgt overhandigd. In de nieuwe wet is de koop pas gesloten als deze schriftelijk is vastgelegd. Zolang geen koopakte is opgemaakt en deze door beide partijen is ondertekend, is er geen rechtsgeldige verkoop. Dit betekent echter niet dat de verkoper na het bereiken van mondelinge overeenstemming met de koper, zich zonder meer mag terugtrekken. De verkoper is na het tot stand komen van een mondelinge akkoord (waarin alle belangrijke zaken van de overeenkomst aan de orde zijn geweest) in beginsel verplicht mee te werken aan het tot stand brengen van de koop door het opmaken van de daarvoor vereiste akte.

De bedenktijd begint om 0.00 uur op de dag na de overhandiging van de door beide partijen getekende akte (of kopie) aan de koper. De bedenktijd eindigt tegen middernacht van de laatste dag van de bedenktijd. Het precieze tijdstip waarop de koper het afschrift van de akte ontvangt, is dus niet van belang.

Hoewel gestreefd is naar een zo zorgvuldig mogelijke weergave van de beschikbare gegevens in de brochure moet er vanuit gegaan worden dat bovenstaande slechts indicatief is. De gegevens zoals bedragen, jaartallen, omschrijvingen, maatvoeringen enz. kunnen door mondelinge overdracht zijn verkregen.

De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn.

Alle door Jules Jansen Makelaardij V.O.F. en verkoper verstrekte informatie moet uitsluitend gezien worden als een uitnodiging tot het in onderhandeling treden c.q. het uitbrengen van een bod.

**Jules Jansen**  
M A K E L A A R D I J

Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Alle maten zijn circa maten

## DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN OVER HET KOPEN EN VERKOPEN VAN EEN HUIS

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

### 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

### 3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

### 5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin 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 dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt.

Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

### 6. Mag een makelaar van de NVM tijdens de onderhandeling het systeem van 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 bieders 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. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

### 8. 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 zo'n 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 NVM-makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar van de NVM 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 kunt u niet eisen; de verkoper en de verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

### 9. 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 u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

### 10. 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 (6%), de notarijskosten 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 en 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 u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

**Jules Jansen**  
M A K E L A A R D I J

Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Alle maten zijn circa maten