

BART uw makelaar



Laan van Selis 15 Boxtel

Vraagprijs € 815.000 K.K.

Ben je op zoek naar een hoogwaardig afgewerkte, sfeervolle en zeer energiezuinige twee-onder-één kapwoning in geliefde woonwijk Heem van Selis? Dan is dit je kans!

Welkom bij **Laan van Selis 15**

Aan de Laan van Selis 15 in Boxtel staat een woning die direct een gevoel van thuiskomen oproept. Deze moderne en royaal opgezette woning uit 2023 combineert eigentijdse architectuur met een hoogwaardige afwerking en een bijzonder energiezuinig karakter. Met circa 168 m² woonoppervlakte, een slimme indeling en een sfeervolle leefruimte waarin licht en ruimte centraal staan, is dit een huis dat perfect aansluit bij het moderne gezinsleven. Hier woon je niet alleen comfortabel, maar ook toekomstbestendig dankzij het uitstekende energielabel A++++ en de duurzame bouw.

Locatie

De woning ligt in de geliefde nieuwbouwwijk Heem van Selis, een jonge, groene en kindvriendelijke woonomgeving aan de noordzijde van Boxtel. De wijk kenmerkt zich door haar moderne architectuur, ruime opzet en veel groen. In de directe omgeving zijn speelvoorzieningen, wandel- en fietspaden en diverse voorzieningen te vinden. Het centrum van Boxtel met winkels, horeca en het treinstation ligt op korte afstand. Daarnaast zijn scholen, sportvoorzieningen en uitvalswegen richting onder andere Eindhoven, 's-Hertogenbosch en Tilburg goed bereikbaar.

Indeling

Begane grond

Via de entree kom je in de hal met toiletruimte, meterkast en toegang tot de woonkamer. De begane grond is afgewerkt met een stijlvolle pvc-vloer, wat zorgt voor een moderne en warme uitstraling.

De woonkamer is ruim en licht, mede dankzij de karaktervolle erker aan de voorzijde van de woning. Deze erker zorgt niet alleen voor extra ruimte, maar ook voor een prettige lichtinval en een sfeervolle plek om te zitten.

Aan de achterzijde bevindt zich de moderne open keuken. De strakke zwarte keuken met kookeiland vormt een echte blikvanger en is een heerlijke plek voor zowel koken als samenzijn. Dankzij de tuindeuren aan de achterzijde ontstaat een fijne verbinding met de tuin, waardoor binnen en buiten op natuurlijke wijze in elkaar overlopen.

Eerste verdieping

Op de eerste verdieping bevinden zich drie slaapkamers. De kamer aan de achterzijde fungeert als royale master bedroom en beschikt over een aparte ruimte voor kledingkasten, waardoor een praktische en comfortabele kleedruimte ontstaat.

De badkamer is modern en verzorgd afgewerkt en voorzien van een inloopdouche, een toilet en een dubbel wastafelmeubel met grote spiegel. Dankzij de ruime opzet en nette afwerking biedt de badkamer alle comfort voor het dagelijkse gebruik.

De overige slaapkamers zijn veelzijdig in te richten en uitstekend geschikt als kinder-, werk- of logeerkamer.

Tweede verdieping

De zolderverdieping is momenteel een ruime open verdieping met een technische ruimte. Deze verdieping biedt volop mogelijkheden en kan geheel naar eigen wens worden ingedeeld, bijvoorbeeld met extra slaapkamers, een werkkamer of hobbyruimte. De afwerking is al netjes uitgevoerd, waardoor deze ruimte eenvoudig verder kan worden ingericht.

Tuin

Vanuit de tuin is tevens de garage bereikbaar, wat zorgt voor extra praktische bergruimte en mogelijkheden voor het stallen van fietsen, opslag of het creëren van een hobbyruimte.

De achtertuin is verzorgd aangelegd en biedt meerdere terrassen, waardoor er altijd een fijne plek is om te zitten, zowel in de zon als in de schaduw. Dit maakt de tuin ideaal voor lange zomeravonden, buiten eten of ontspannen met familie en vrienden.

Achterin de tuin bevindt zich een extra berging voor fietsen en tuinspullen. Daarnaast is er een overkapping, waardoor je ook bij minder mooi weer comfortabel buiten kunt zitten en optimaal van de tuin kunt genieten.

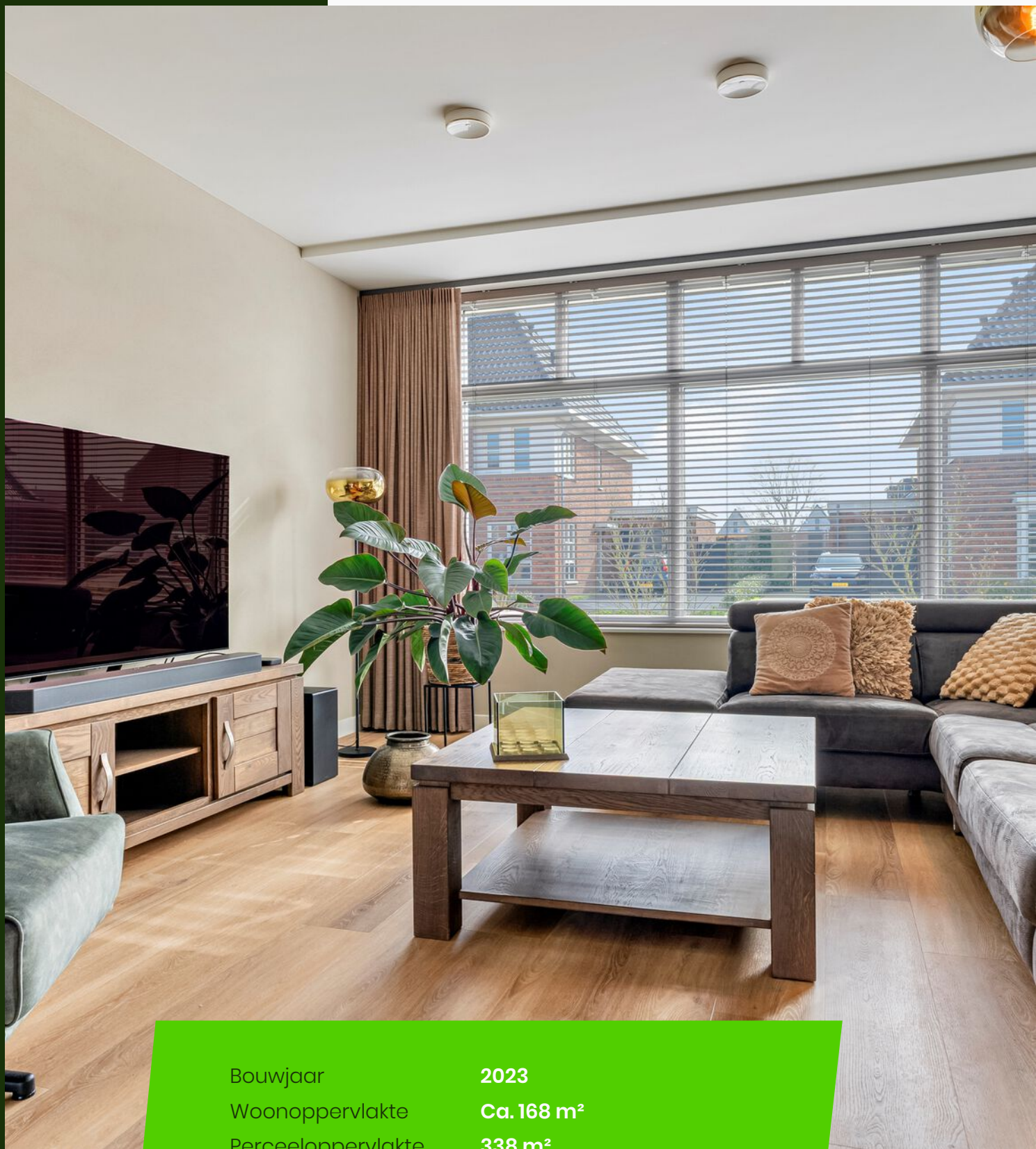
Laan van Selis 15 is een woning waar comfort, ruimte en duurzaamheid moeiteloos samenkomen. Een modern en instapklaar thuis met een hoogwaardige afwerking, een fijne leefruimte, een zonnige tuin en volop mogelijkheden voor de toekomst. Of je nu op zoek bent naar ruimte voor het gezin, een plek om rustig te werken of simpelweg een woning waar je zonder zorgen kunt wonen — hier vind je het allemaal.

Dit is zo'n huis dat je eigenlijk moet ervaren om het echt te waarderen. Laat je verrassen door de ruimte, het licht en de sfeer en plan een bezichtiging. Grote kans dat je hier jouw nieuwe thuis vindt.



Energie label **A++++**





Bouwjaar	2023
Woonoppervlakte	Ca. 168 m ²
Perceeloppervlakte	338 m ²
Tuin oppervlakte	Ca. 164 m ²
Inhoud	Ca. 697 m ³
Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3

















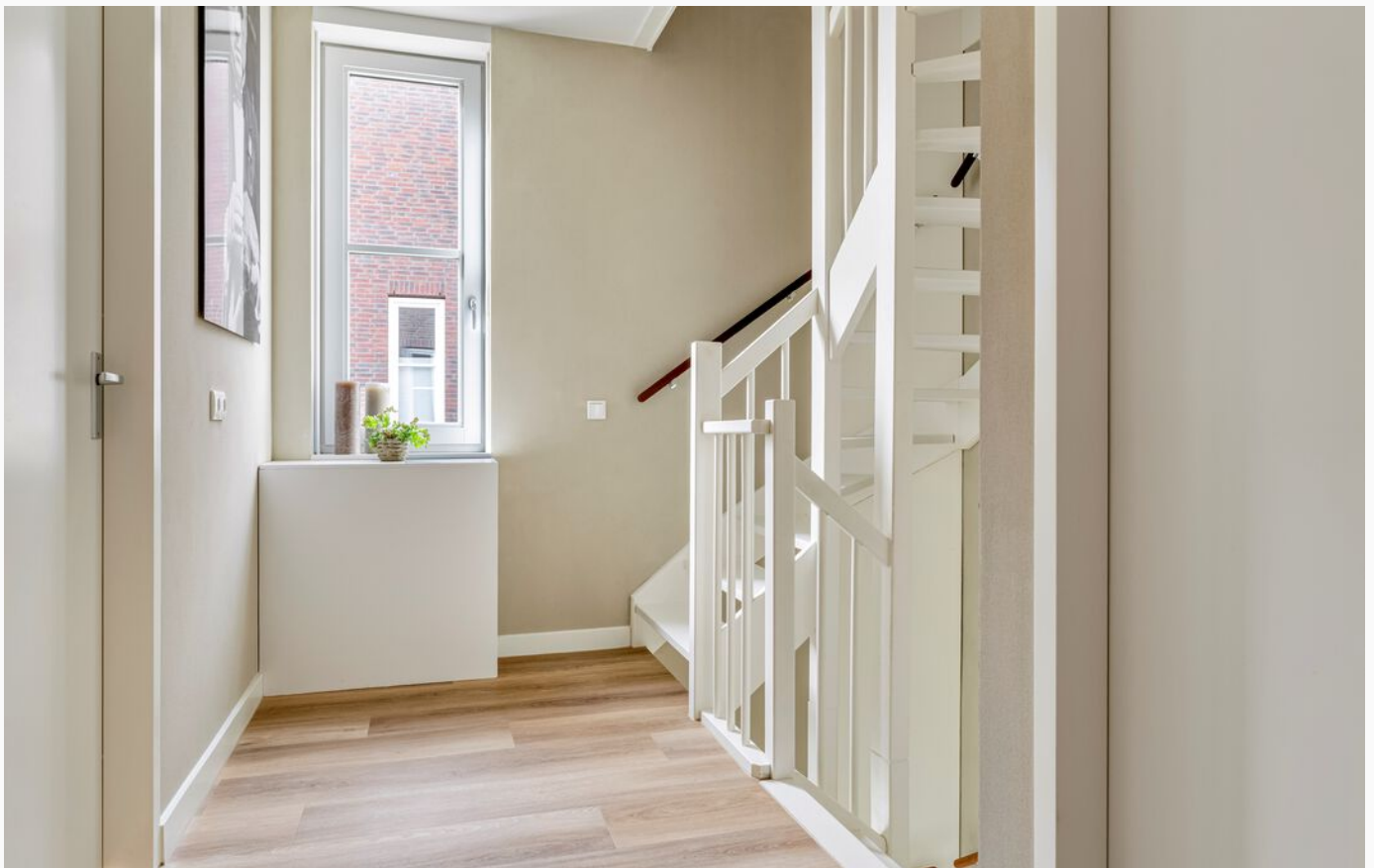


















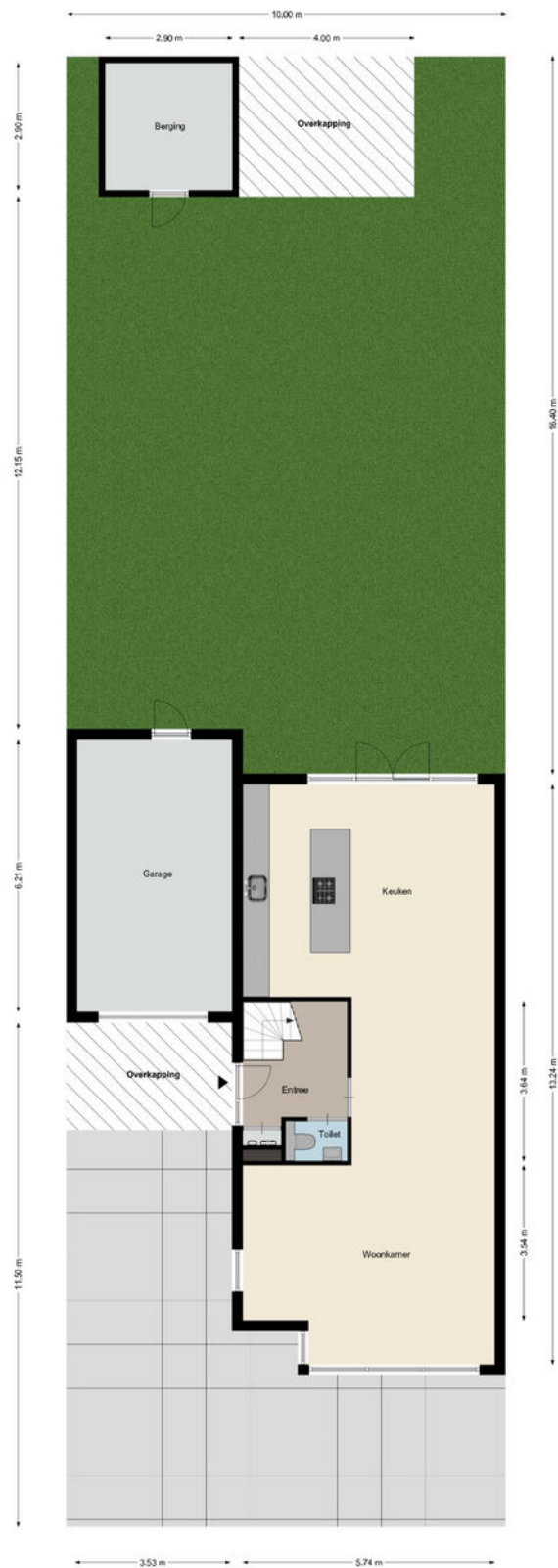








Plattegrond



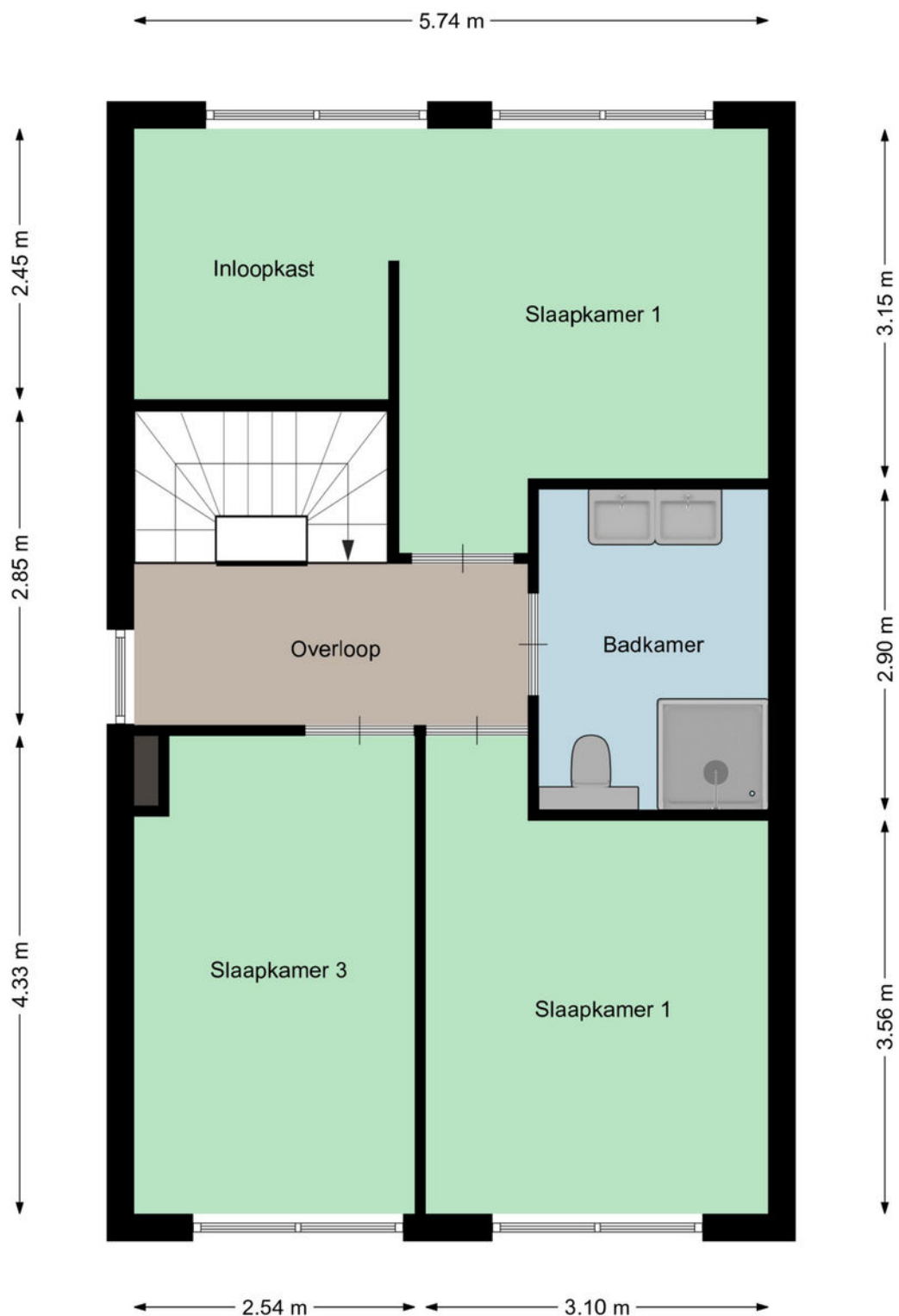
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLUEK www.studiobreak.nl

Plattegrond



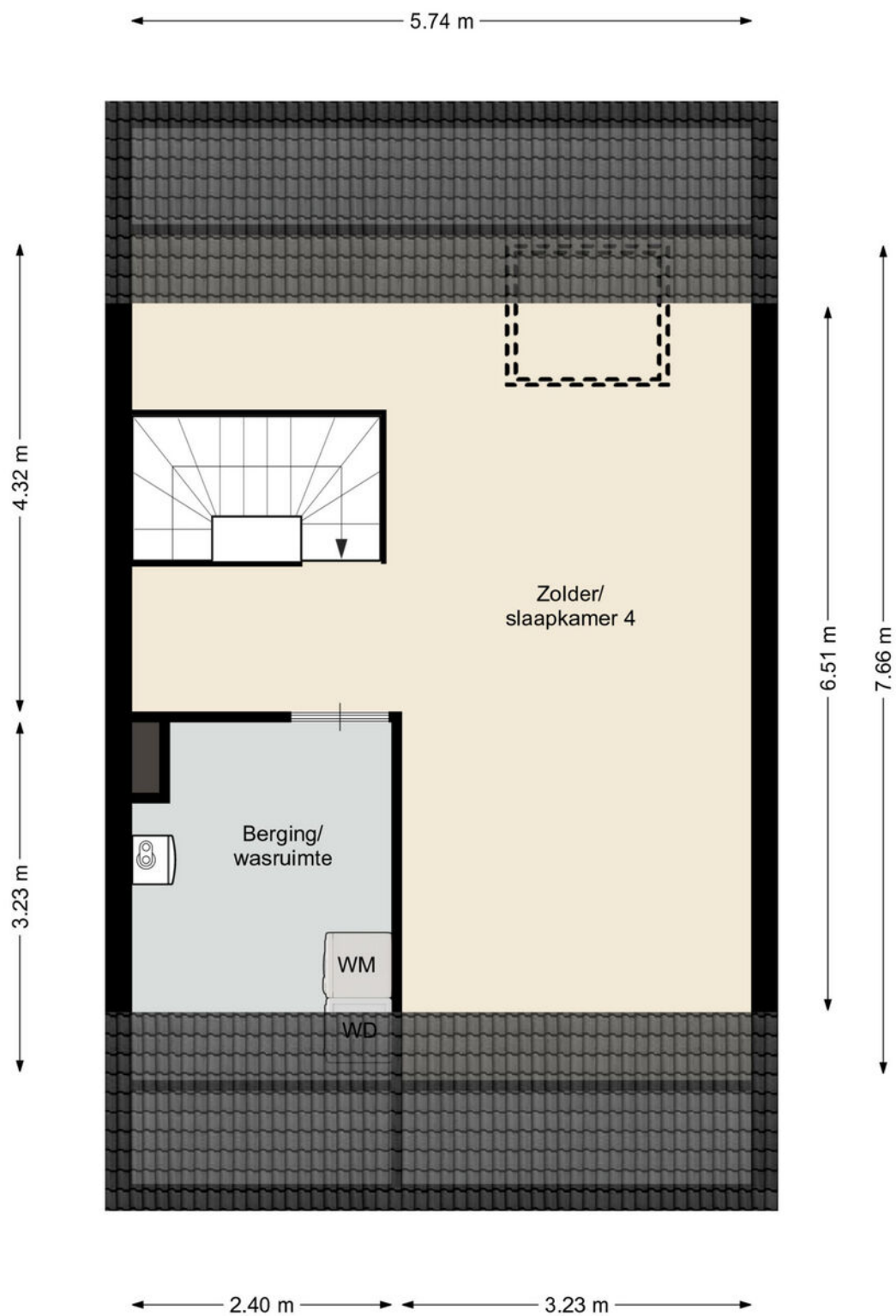
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Plattegrond



Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
©Studio BLIEK www.studiobliek.nl

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Bartuwmakelaar



12345
25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Boxtel

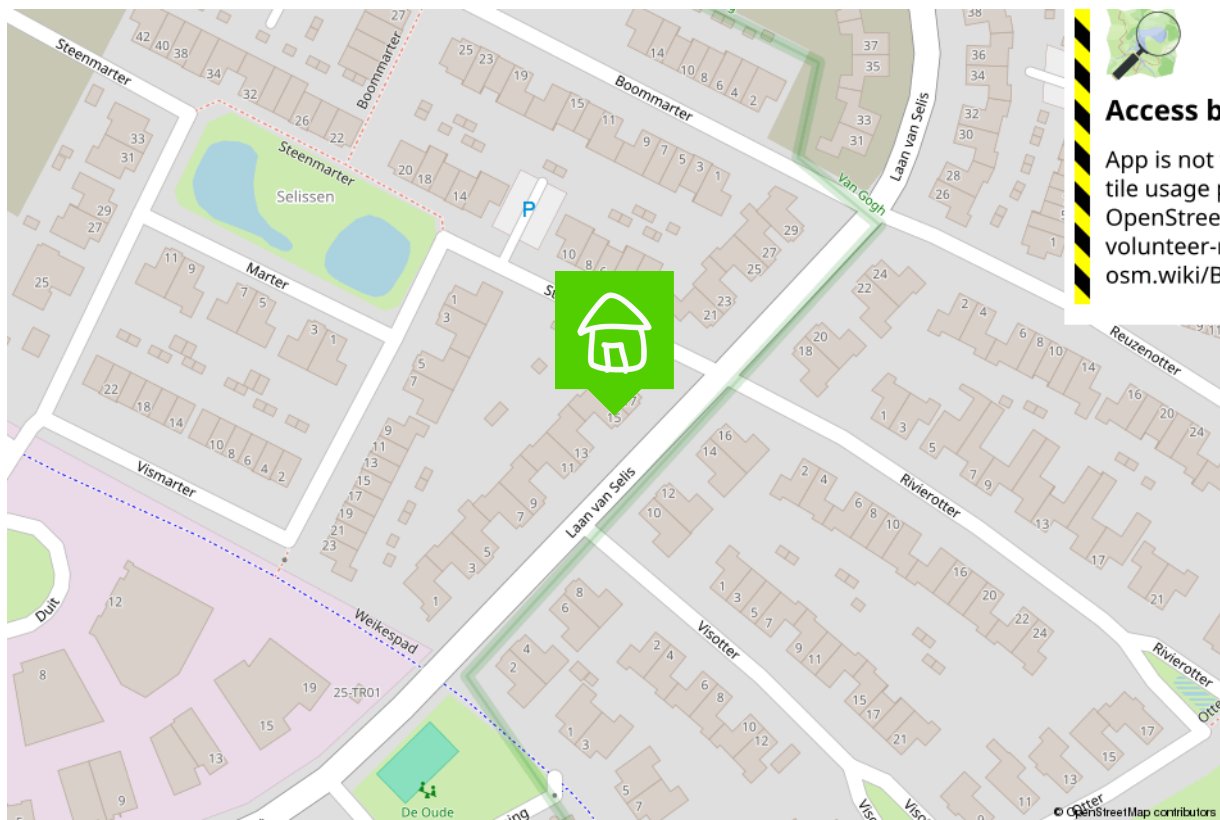
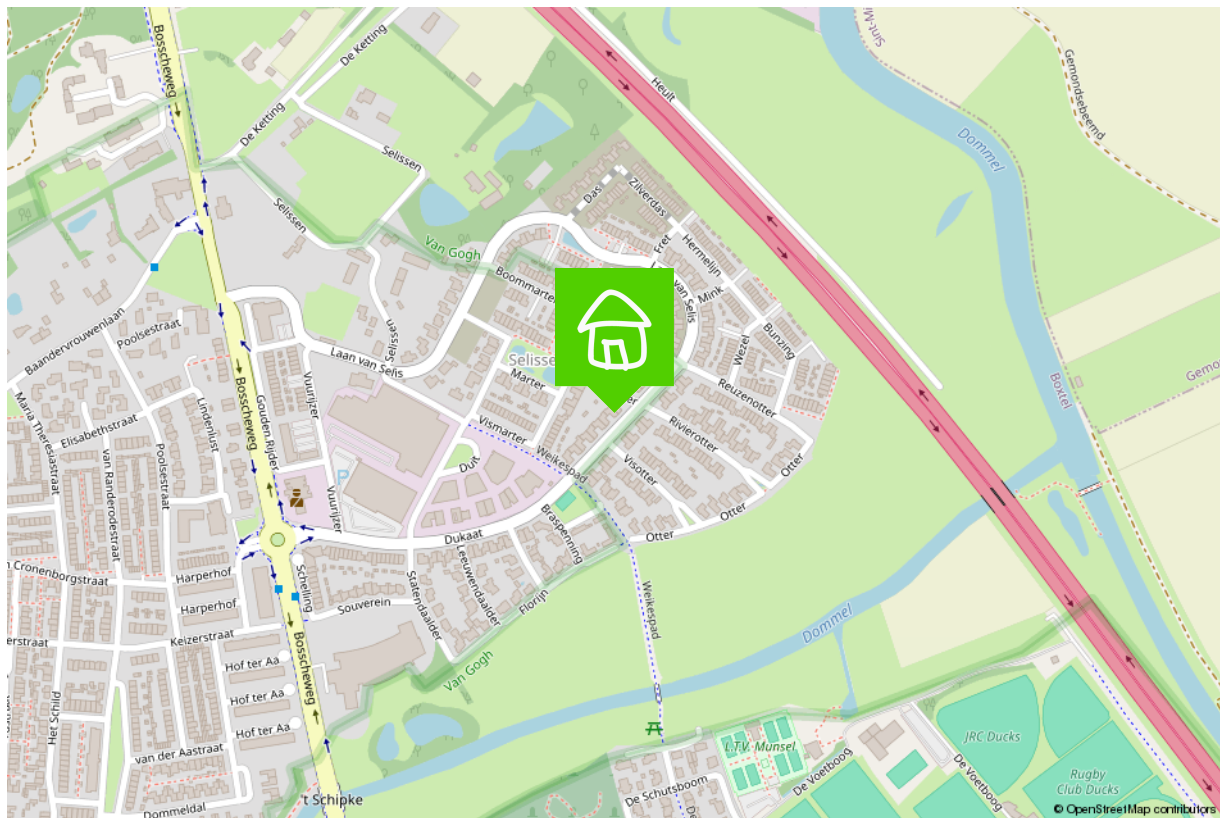
Sectie A

Perceel 3004

kadaster

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.

Locatie op de kaart



Verkoopplannen?

Maak gebruik van mijn
actieve social media kanalen!



/bartuwmakelaar



/Bartuwmakelaar

Een vernieuwende makelaar

Een tevreden klant is voor mij het belangrijkste. Ik ben een makelaar die ruim de tijd neemt (van de bezichtigingen tot alle uitleg), meedenkt, creatief is en tevens goed bereikbaar is. Als full service makelaar neem ik u graag al het werk uit handen, van bezichtigingen en onderhandelingen tot de juridische afhandeling en de begeleiding bij de notaris.

Goed bereikbaar

Wilt u graag in de avonden of het weekend afspreken? Dan is dat geen probleem. Ik ben telefonisch en via e-mail goed te bereiken, maar óók via Whatsapp.

Als verkoper en makelaar zitten we in een Whatsapp-groep, zodat we laagdrempelig en snel kunnen schakelen met elkaar. Ideaal toch?

Marketingplan

Daarnaast maak ik volop gebruik van de middelen en kanalen waarop huizenzoekers zich begeven. Zo plaats ik uw woning, met een vooraf besproken marketingplan, eerst op Facebook

en Instagram voordat hij (mogelijk) op Funda verschijnt. Samen kiezen we de beste weg naar een succesvolle verkoop!

Duurzaamheid

Ook vind ik dat duurzaamheid niet langer een keuze is maar de nieuwe standaard. Ik probeer daarom het milieu zo min mogelijk te belasten, zodat ook toekomstige generaties in een leefbare wereld opgroeien. Dit betekent dat ik het verduurzamen van woningen stimuleer en een potentiële koper hierover kan adviseren. Wist u bijvoorbeeld dat u verduurzaming in veel gevallen mee kunt financieren, dat er subsidies zijn en dat het rentekorting oplevert bij diverse banken? Een goed advies hierover zorgt wellicht voor meer interesse en een snellere koop.

Bent u inmiddels benieuwd geworden naar wat ik voor u kan betekenen? Bel, mail of app me dan gerust voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.

De 10 meest gestelde vragen bij het kopen van een huis.

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 makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende 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 makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk verbieden 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 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 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. Mag een makelaar een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn 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 verkopend 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 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 verkopend 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 (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 en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een aankoop 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.

Disclaimer

Deze brochure is met zorg samengesteld. Informatie die is opgenomen in de brochure is afkomstig van de verkoper, wij kunnen niet aansprakelijk gehouden worden voor onjuiste of onvolledige informatie. Genoemde maten en jaartallen zijn slechts indicatief. Deze brochure geeft uiteraard niet alle informatie weer, derhalve kunt u hieraan geen rechten ontlenen.

Wordt dit hem dan echt?



Neem contact op

013-5909612 • info@bartuwmakelaar.nl • bartuwmakelaar.nl

Veemarktstraat 34
5038 CV Tilburg

BART uw makelaar