



Hagweg 30  
Rijssen

 Daan  
Makelaars

T. 0548-722044  
E. [info@daanmakelaars.nl](mailto:info@daanmakelaars.nl)



# Kenmerken

Woonoppervlakte	142 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	591 m <sup>2</sup>
Inhoud	523 m <sup>3</sup>
Bouwjaar	1991

*Deze brochure is met de meest grote zorgvuldigheid samengesteld. Aan eventuele onjuistheden kunnen geen rechten worden ontleend. Prijswijzigingen en/of drukfouten voorbehouden. Alle prijzen zijn 'kosten koper' tenzij anders vermeld.*





# Beschrijving

Gelegen aan een rustige straat, maar toch op korte afstand van het centrum, bevindt zich deze uitstekend onderhouden vrijstaande woning op een royaal perceel van maar liefst 591 m<sup>2</sup>.

- + Goed onderhouden en voorzien van dak- vloer- en muurisolatie
- + Vier slaapkamers en twee badkamers
- + Eigen oprit en vrijstaande stenen garage

Via de voordeur kom je binnen in de centrale hal van de woning. Hier bevinden zich het toilet, de vaste trap naar de eerste verdieping, de deur naar de keuken en toegang tot

een ruime slaapkamer met kastenwand en een eigen badkamer. Ideaal voor wie gelijkvloers wil wonen of juist op zoek is naar een rustige, eigen plek in huis. De keuken is een centrale plek in de woning en geeft toegang tot de tweede hal waar zich een praktische kastenwand bevindt, een bijkeuken met wasruimte en de deur naar de ruime achtertuin. Vanuit de keuken is middels dubbele deuren de woonkamer te bereiken, zo is de keuken afsluitbaar van de woonkamer. De woonkamer beschikt over een fijne ruimte en veel natuurlijk lichtinval door de

prachtige erker aan de voorzijde van de woning. Op de eerste verdieping vind je de tweede badkamer en drie fijne slaapkamers, allemaal met handige bergruimte. Twee van de kamers hebben extra opslagruimte onder de knieschotten, terwijl de derde slaapkamer een ruime kastenwand heeft. Via een vlizotrap bereik je de bergzolder.

- Energielabel B
- Hoofdtuin noordwesten
- Aanvaarding op korte termijn mogelijk.





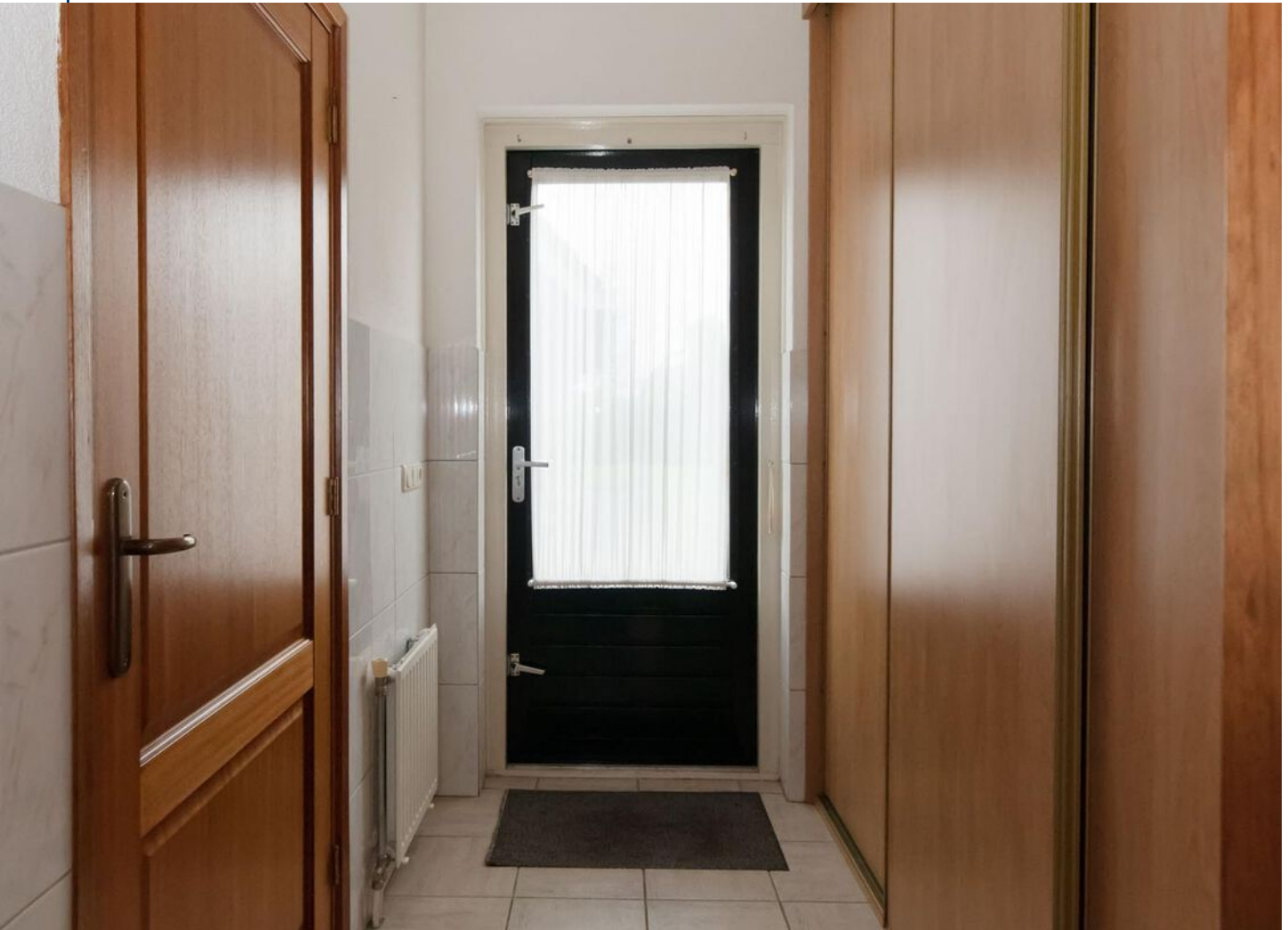




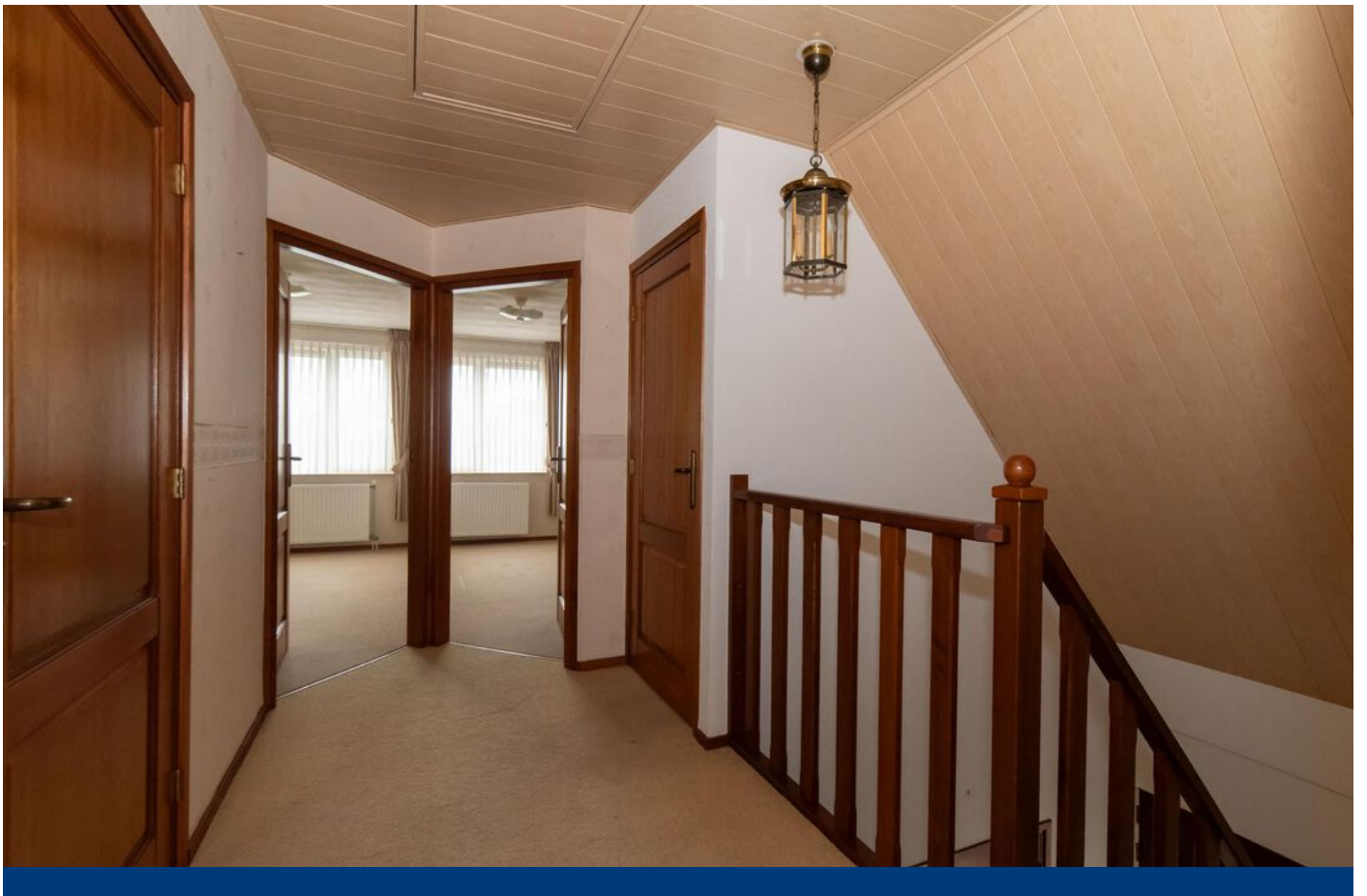




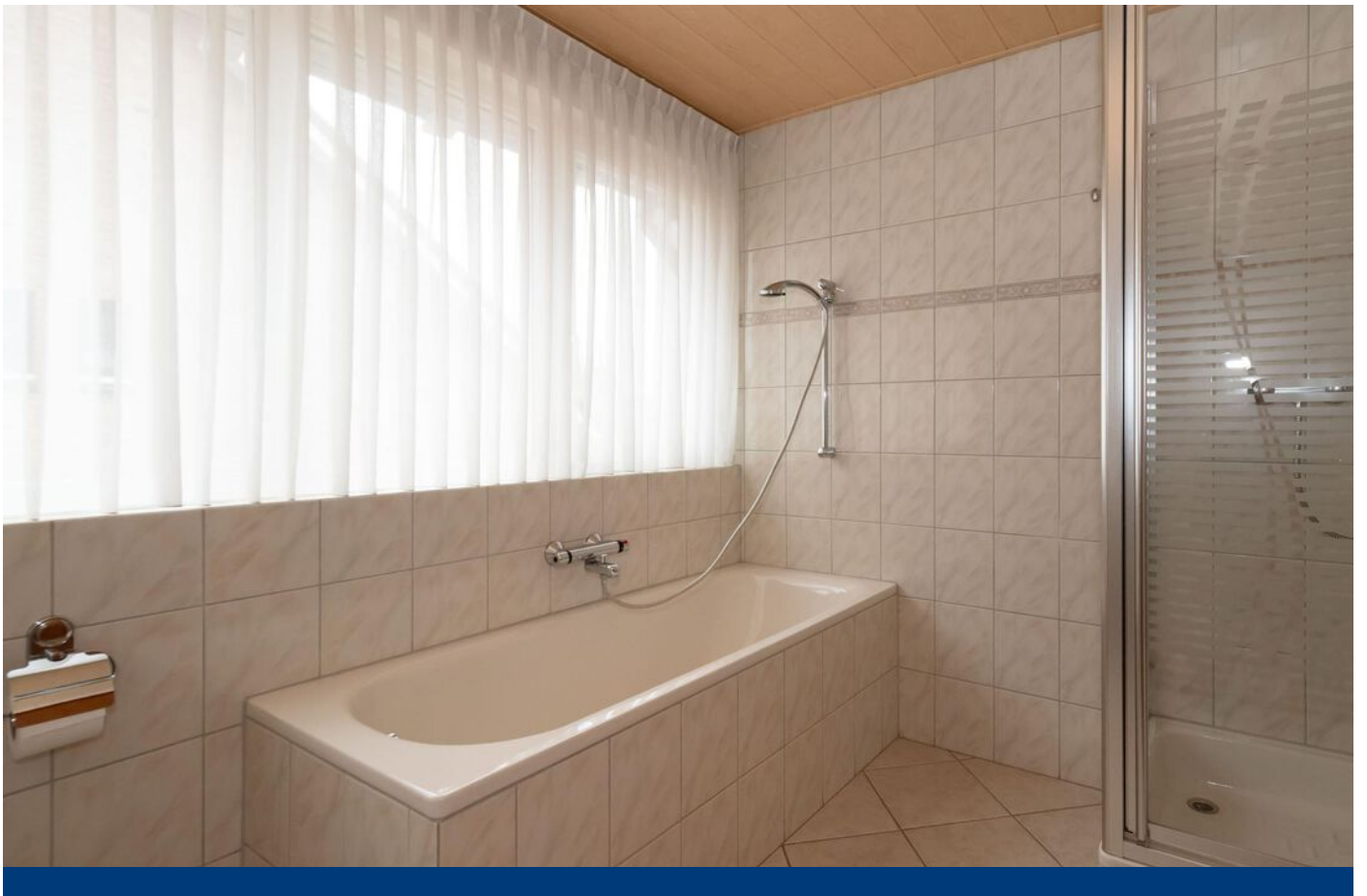








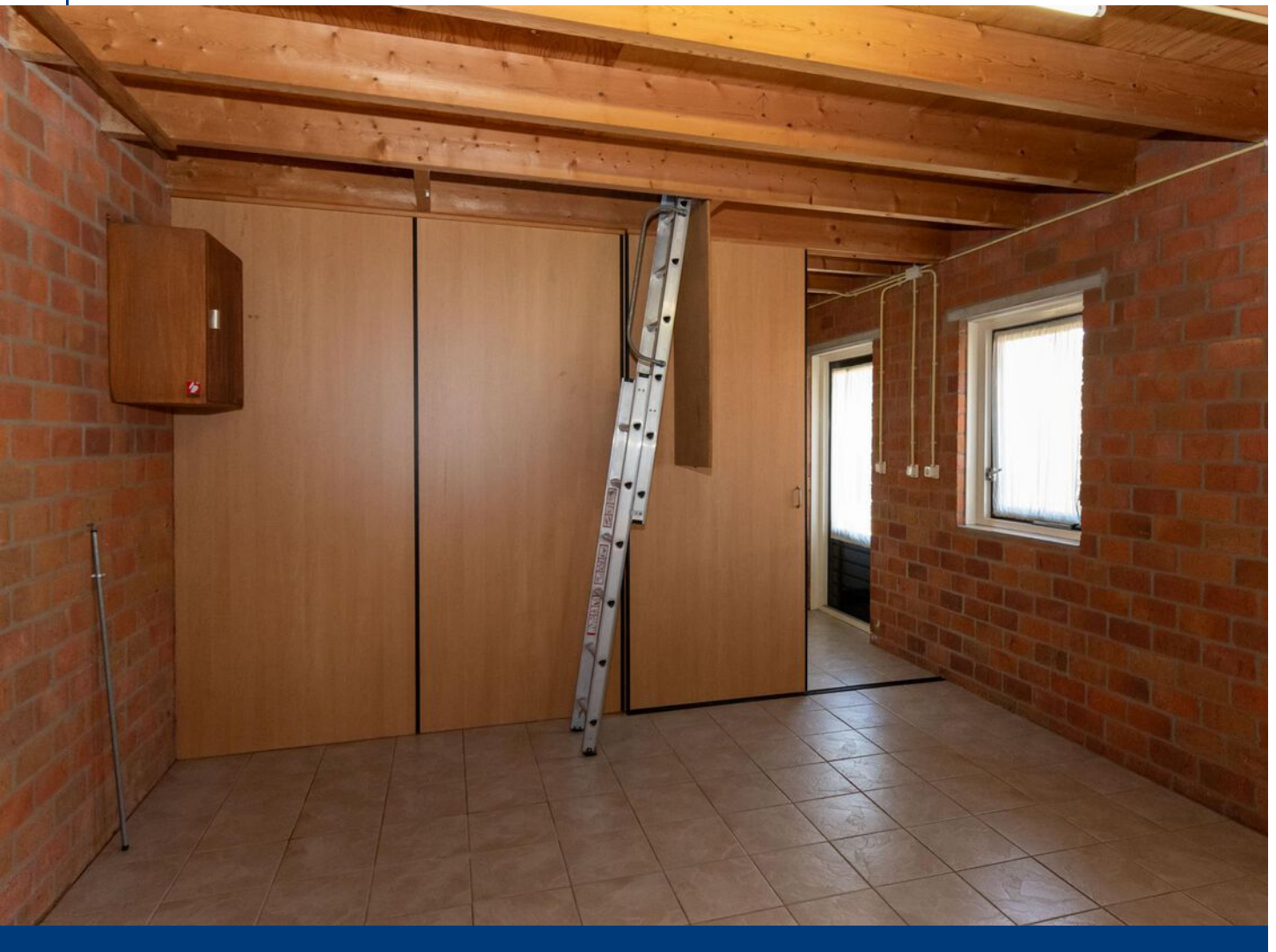




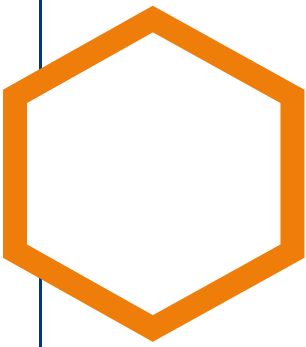












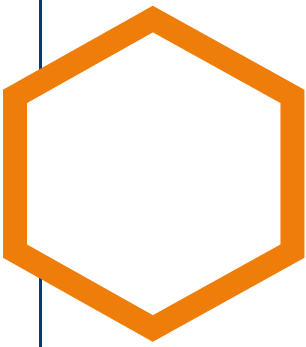
# Plattegrond



## Begane grond

Hagweg 30 Rijssen

Tekening is indicatief. Maten kunnen in werkelijkheid afwijken.

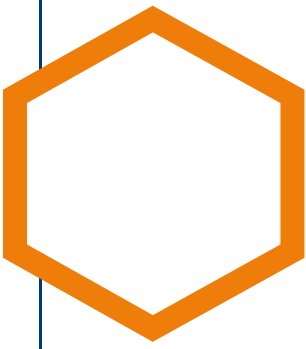


# Plattegrond

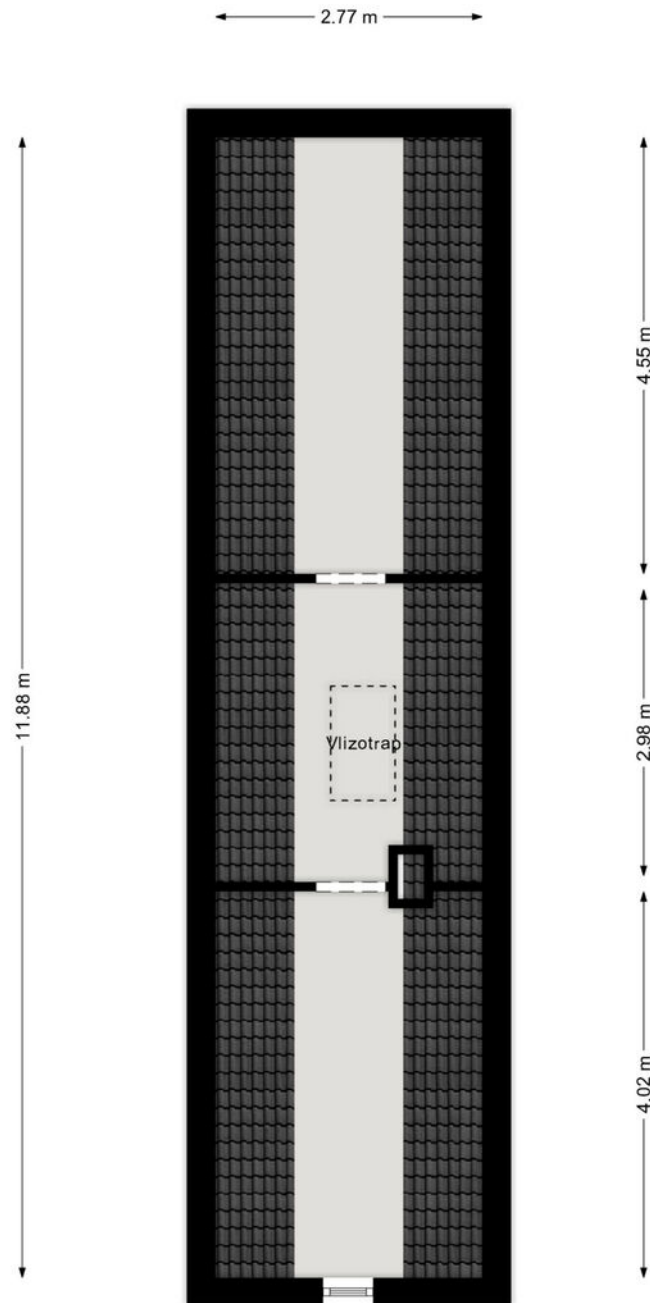


## Verdieping

Hagweg 30 Rijssen  
Tekening is indicatief. Maten kunnen in werkelijkheid afwijken.



# Plattegrond

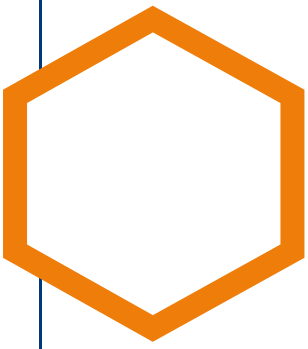


## Bergzolder

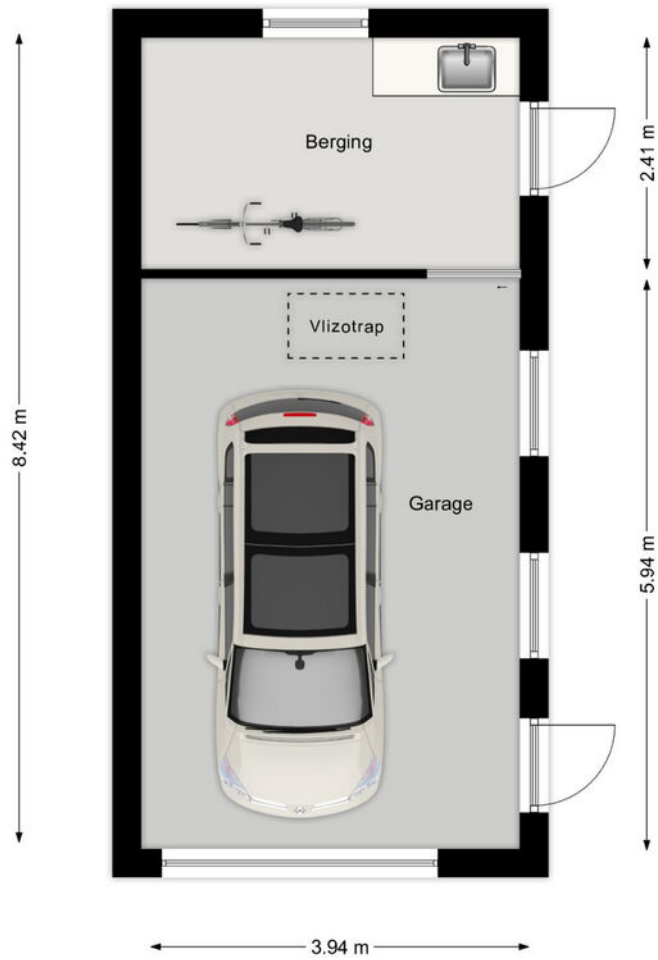
h max = 1,5 m

Hagweg 30 Rijssen

Tekening is indicatief. Maten kunnen in werkelijkheid afwijken.



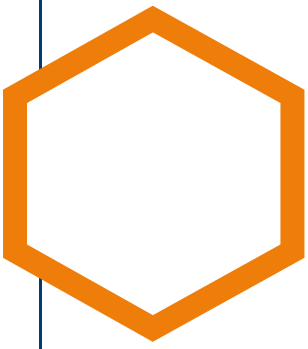
# Plattegrond



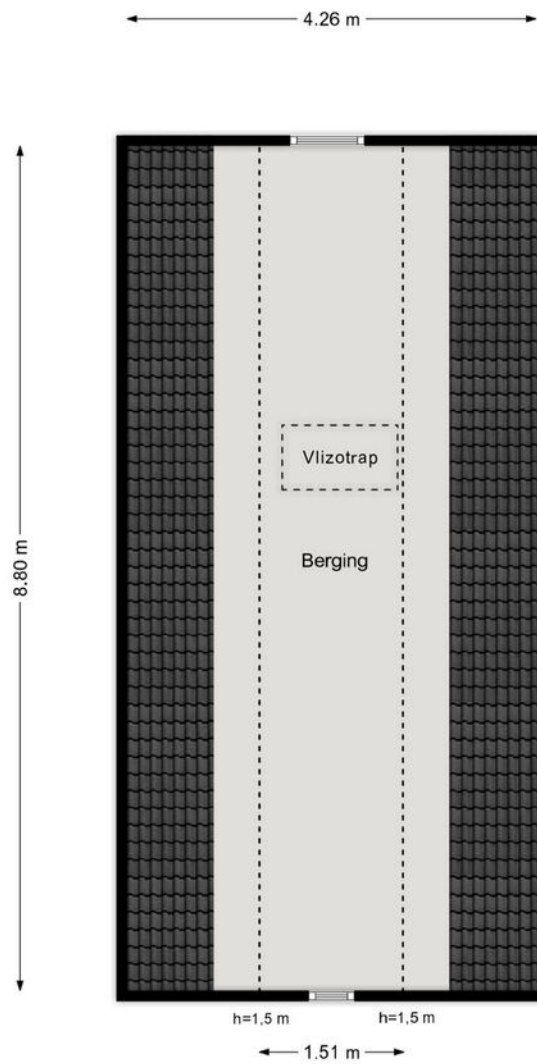
## Garage/berging

Hagweg 30 Rijssen

Tekening is indicatief. Maten kunnen in werkelijkheid afwijken.



# Plattegrond

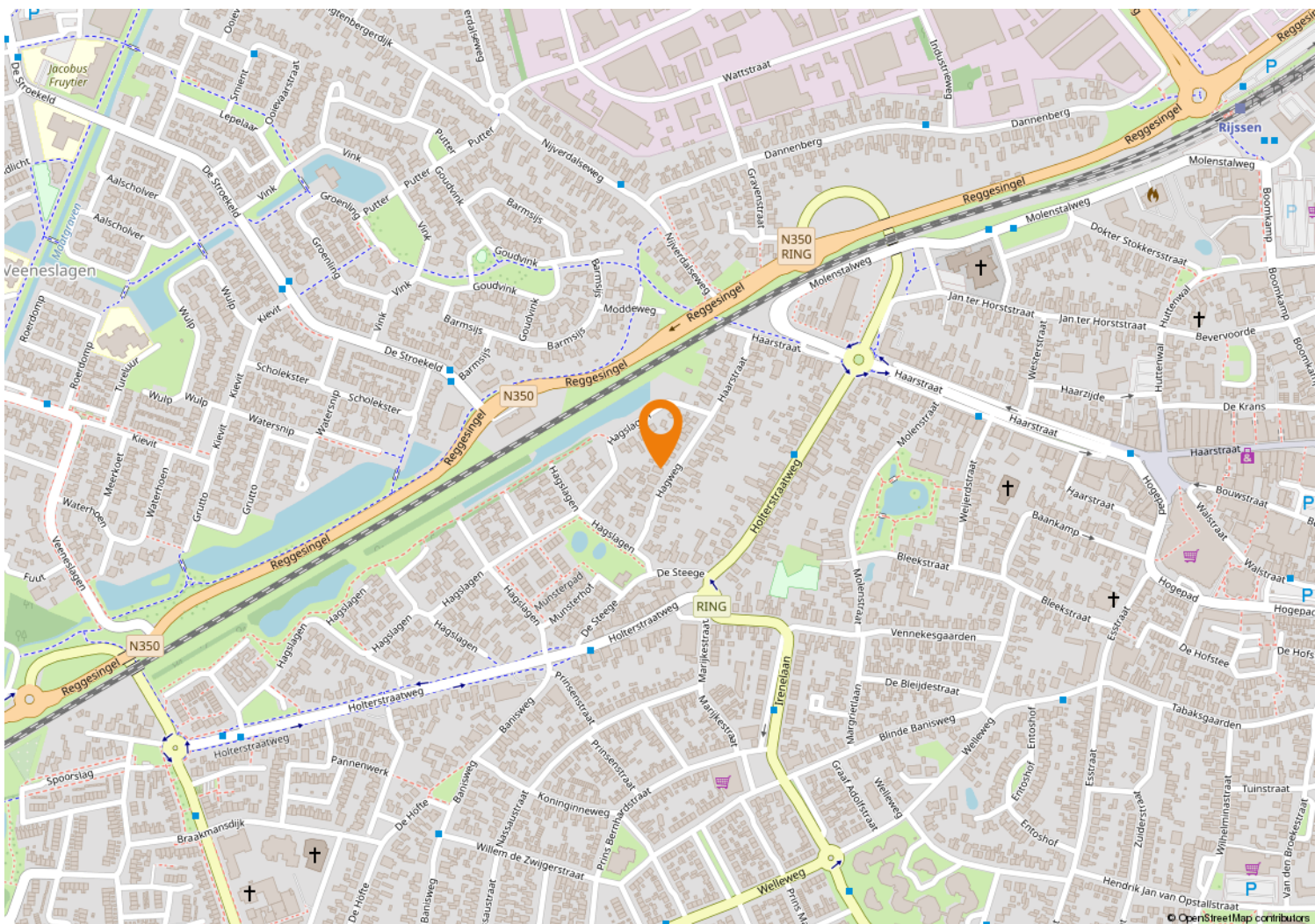
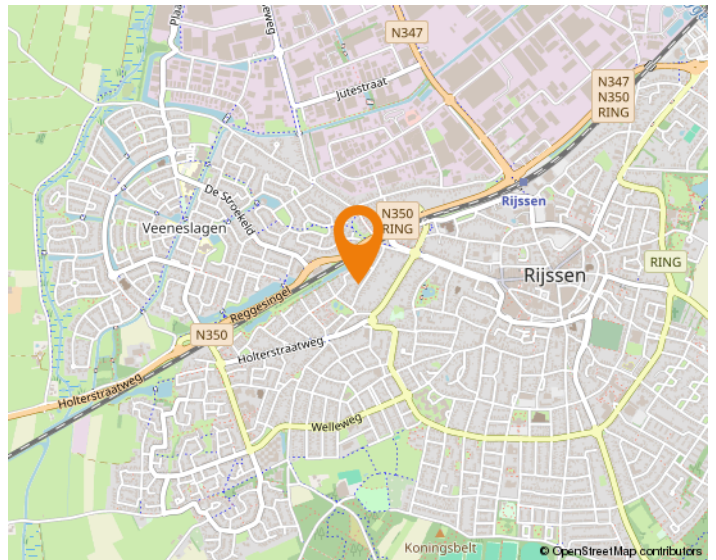
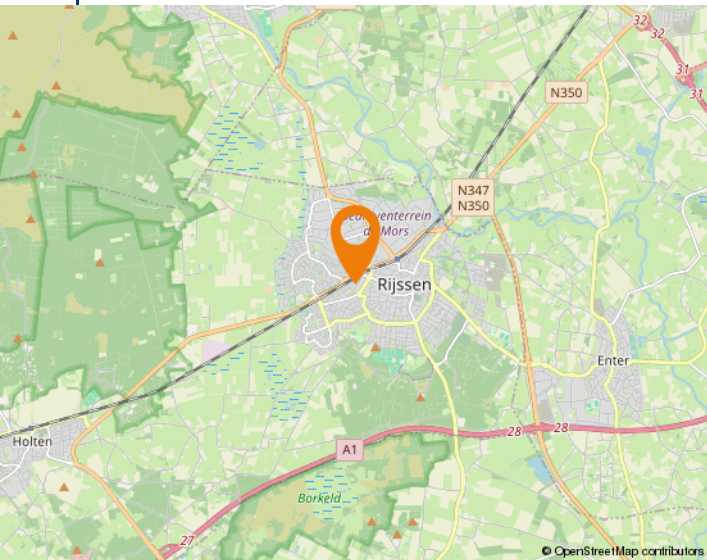


## Garage/berging (zolder)

Hagweg 30 Rijssen  
Tekening is indicatief. Maten kunnen in werkelijkheid afwijken.



# Locatie op de kaart





## Buurtinformatie – Rijssen-Holten / Hagslagen

Leeftijd



0 - 14: 19%

15 - 24: 16%

25 - 44: 20%

45 - 64: 22%

65+: 22%

Huishoudens

Eenpersoons: NaN%

Zonder kinderen: NaN%

Met kinderen: NaN%

Koop / huur

 53%

 47%

 –

# Even voorstellen



## Daan Makelaars

Wij zijn een succesvol en actief makelaarskantoor in en rondom Rijssen. Ons kantoor kenmerkt zich door een enthousiast en hardwerkend team die staan voor kwaliteit en het maximale resultaat voor onze klanten willen behalen. Bij alle acties die we ondernemen stellen we de klant centraal. Want daar gaat het uiteindelijk om: tevreden verkopers en kopers. Een woning verkopen of aankopen is een impactvolle beslissing, dat beseffen we ons maar al te goed. Voor elke aankoop of verkoop, maar ook voor elke taxatie, zetten we dan ook onze deskundigheid en expertise in, in combinatie met oog voor ieders persoonlijke situatie. Daarnaast is het onze uitdaging om onze klanten te blijven verrassen door

nét dat stapje extra te zetten. Naast onze activiteiten op het gebied van makelaardij bent u bij ons ook op het juiste adres voor eerlijk, onafhankelijk en deskundig financieel- en hypotheekadvies.

## Mijn Financieel Advies

Wij zijn een professioneel en onafhankelijk advieskantoor gevestigd te Rijssen. Wij dragen graag zorg over al uw financiële zaken en doen dat op onze eigen manier; persoonlijk, betrokken en met een no nonsens houding. Wij zijn zowel actief op de particuliere als de zakelijke markt. Vanuit onze visie op hypotheekbemiddeling, verzekeringsadvies en verwante financiële zaken hechten wij er waarde aan om onze relaties van A tot Z te begeleiden. De manier

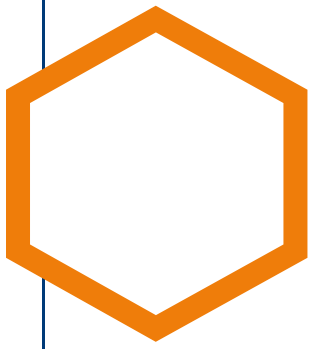
waarop wij dit doen is onderscheidend. Wanneer u kiest voor ons kantoor krijgt u een persoonlijke en betrokken benadering vanaf het eerste kennismakingsgesprek tot en met de definitieve totstandkoming van uw hypotheek of verzekering. Wij nemen uitgebreid de tijd om uw persoonlijke situatie te inventariseren en vervolgens te vertalen naar een financierings- of verzekeringsoplossing die perfect aansluit bij uw wensen.

## Woning succesvol verkopen?

Wij komen graag langs voor een vrijblijvende (gratis) waardebeoordeling.

Bel naar 0548 - 72 20 44  
of stuur een mail naar  
[info@daanmakelaars.nl](mailto:info@daanmakelaars.nl)





# Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning (1/3)

**Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je op een rij gezet.**

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

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de

vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

## **5. Mag een NVM-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. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

## **6. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?**

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

## **7. Wat is een optie?**

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.

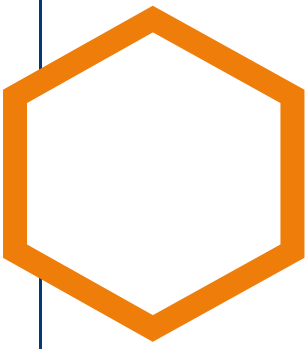
b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

## **8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?**

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

## **9. Hoe komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele



# Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning (2/3)

afspraken over roerende zaken, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

1. Financieringsvoorbewoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11). 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.

## 10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

## 11. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiter-aard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koop-overeenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

## 12. Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumenten-voorwaarden NVM

voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via [www.nvm.nl/voorwaarden](http://www.nvm.nl/voorwaarden), op te vragen via [cv@nvm.nl](mailto:cv@nvm.nl) of verkrijgbaar via je NVM-makelaar.

De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumenten-bond en Vereniging Eigen Huis.

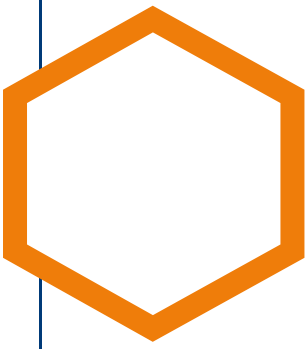
## 13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:  
a) Overdrachtsbelasting.  
b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypo-theekakte. Indien de koper een aan-koopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

## 14. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.



# Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning (3/3)

## 15. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies) tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage. Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

## 16. Heeft de makelaar recht op een vergoeding na het intrekken van de opdracht?

Op basis van de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM heeft een NVM-makelaar recht op vergoeding van de gemaakte kosten. Daarnaast kan er, als dit in de opdracht tot dienstverlening is afgesproken, een percentage van het loon berekend worden. Dit wordt ook wel intrekingskosten genoemd.

## 17. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kun je denken aan de overdrachtsbelasting en notaris-kosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkom je dat je achteraf voor

verrassingen te komen staan.

## 18. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

- Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
- Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
- Gebouwweggebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
- Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m<sup>2</sup> worden genegeerd. Op [www.nvm.nl](http://www.nvm.nl) vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

## 19. Heeft mijn woning een energie-label nodig?

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan

gaan om een boete van maximaal €405,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op de website van de rijksoverheid [www.rijksoverheid.nl](http://www.rijksoverheid.nl).

## 20. Wat zijn de marktontwikkelingsgegevens van de woningmarkt in mijn regio?

Op [www.nvm.nl](http://www.nvm.nl) kun je bij de markt-informatie de recente verkoopcijfers uitgesplitst in vijf typen woningen vinden zowel per regio als voor geheel Nederland. Je treft hier ook een technische toelichting op de cijfers aan, zodat je weet welke berekeningsmethode is toegepast. Ook kun je hier de historische markt-informatie voor heel Nederland en per regio vinden. Wil je meer specifieke informatie dan is deze tegen betaling (mits beschikbaar) verkrijgbaar, vanaf €150,-. Je kunt hiertoe een schriftelijk verzoek indienen via het invulformulier vermeld op [www.nvm.nl](http://www.nvm.nl) bij 'Markt-informatie op maat' of per mail via [info@nvm.nl](mailto:info@nvm.nl).

## Meer informatie?

Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning.

Wil je meer weten? Ga dan naar [www.nvm.nl](http://www.nvm.nl) of loop bij ons binnen...



Interesse

in de woning?

Neem dan contact op met ons kantoor:



Daan  
**Makelaars**

Grotestraat 10  
7461 KG Rijssen

T. 0548-722044  
E. [info@daanmakelaars.nl](mailto:info@daanmakelaars.nl)