

**BURGERSDIJK
MAKELAARS**

BUITENGEWOON
BETROKKEN



VRAAGPRIJS € 435.000 k.k.

Steynlaan 63
ZEIST



KENMERKEN

147 m²

WOONOPPERVLAKTE

226 m²

PERCEELOPPERVLAKTE

368 m³

BRUTO INHOUD

1920

BOUWJAAR

5

KAMERS

3

SLAAPKAMERS

AANVAARDING
SOORT WONING
BOUWTYPE
VERWARMING
WARM WATER

IN OVERLEG
EENGEZINSWONING
BESTAANDE BOUW
C.V.-KETEL
C.V.-KETEL

LIGGING TUIN
ISOLATIE
MERK CV-KETEL
BOUWJAAR CV-KETEL

ENERGIELABEL

ZUIDWEST
GEDEELTELIJK DUBBEL GLAS

-

-

G



BESCHRIJVING

STEYNLAAN 63

Vrijstaand wonen in het gezellig centrum van Zeist? Ruime woning van 147 m² met 2 slaapkamers en diepe achtertuin op het zonnige Zuid-Westen.

- Het pand heeft in zijn geheel bestemming wonen
- Regels mogelijkheden renovatie, ver- en uitbouw etc conform beleid gemeente

De woning dient gemoderniseerd te worden naar deze tijd. Er is een bouwkundig rapport beschikbaar.

Locatie

Te midden van de winkels en horeca aan de Steynlaan ligt deze woning. Een fijne centrale plek met alle voorzieningen in de omgeving, zoals de supermarkt en het openbaar vervoer. De grote winkelstraat Slotlaan ligt om de hoek en de Zeister bossen, sportvoorzieningen en scholen zijn op fietsafstand bereikbaar.

Begane grond

Royale woonkamer aan de voorzijde, ruime eetkamer aan de achterzijde. Ernaast is de open (eenvoudige) keuken gelegen en de bergruimte/ bijkeuken. Er zijn openslaande deuren naar de tuin. Mogelijkheid tot uitbouw begane grond.

Eerste etage

Ruime slaapkamer aan de voorzijde en eveneens ruime slaapkamer aan de achterzijde. Eenvoudige badkamer met douche en op de overloop een kitchenette, alsmede de opstelling van de CV ketel.

Tweede etage

Bereikbaar via vaste trap, stahoog op hoogste punt, raam aan voor- en achterzijde.

Kelder

Er is een ruime kelder aanwezig onder het huis.

Tuin

De tuin is mooi diep en uitstekend gelegen op het zonnige Zuid-Westen. Achterin de tuin staat een handige opbergschuur.

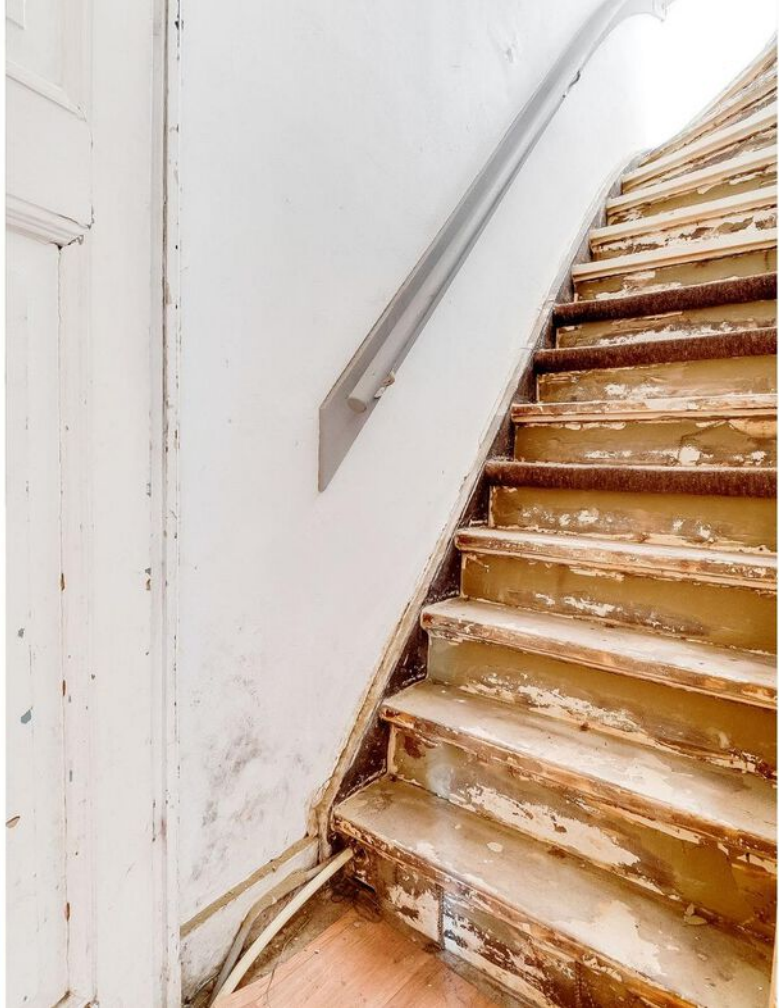
Bijzonderheden:

- Bouwkundig rapport beschikbaar
- Asbestinventarisatie beschikbaar
- Verkoop met asbest-, ouderdoms- en niet-bewonen-clausule, verkoop "as it is".























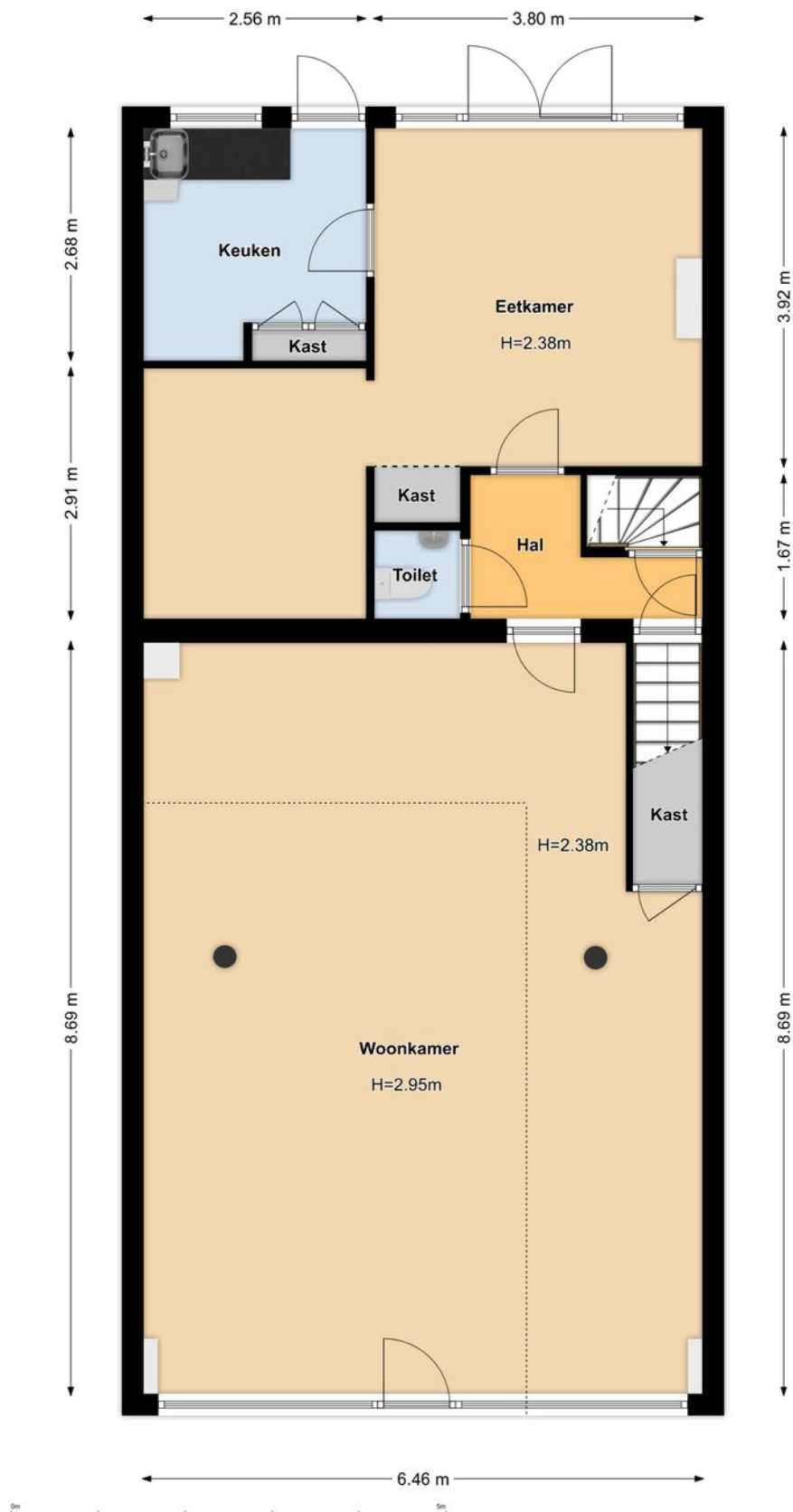




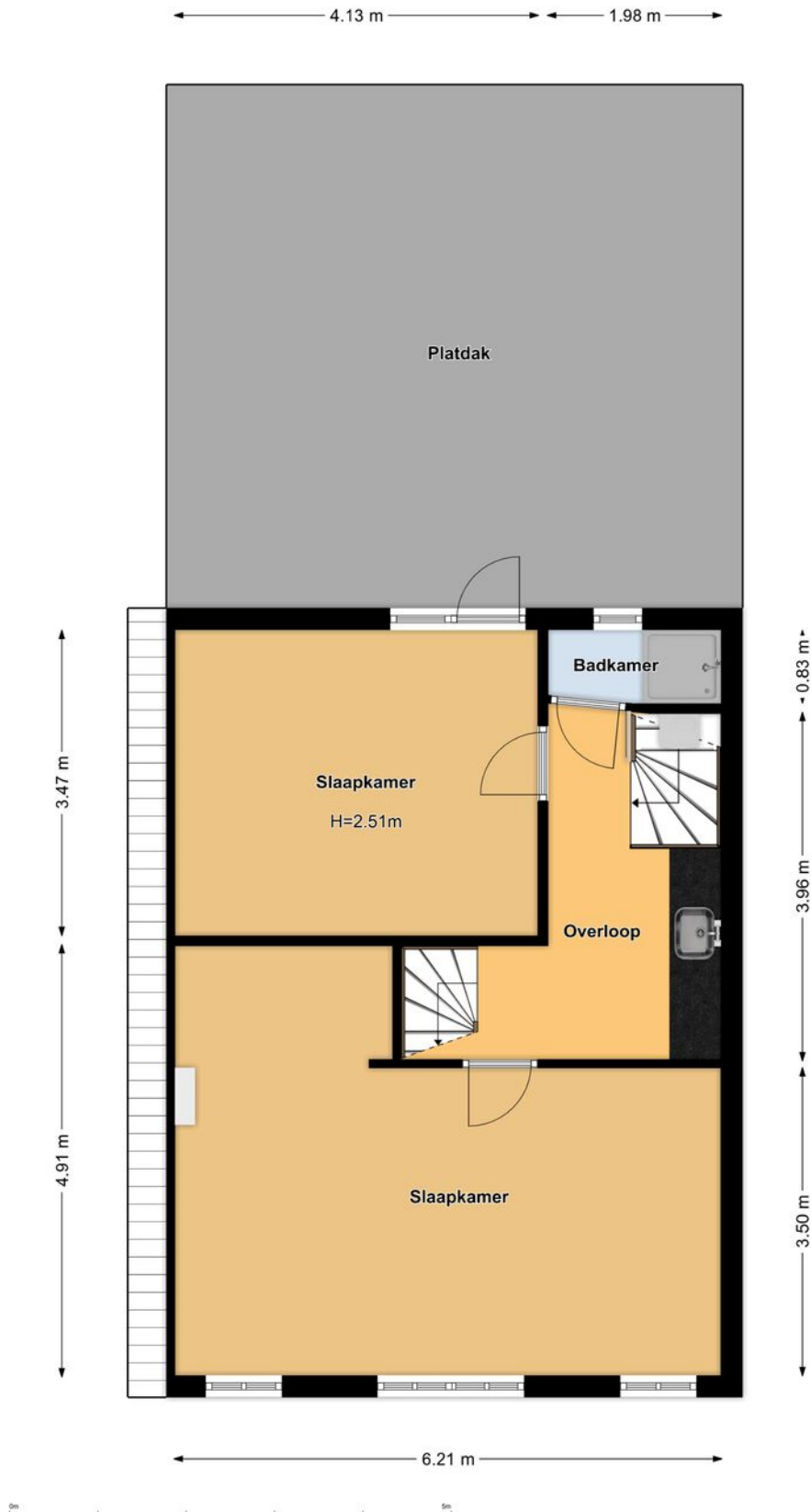
IS DIT BINNENKORT UW NIEUWE WONING?



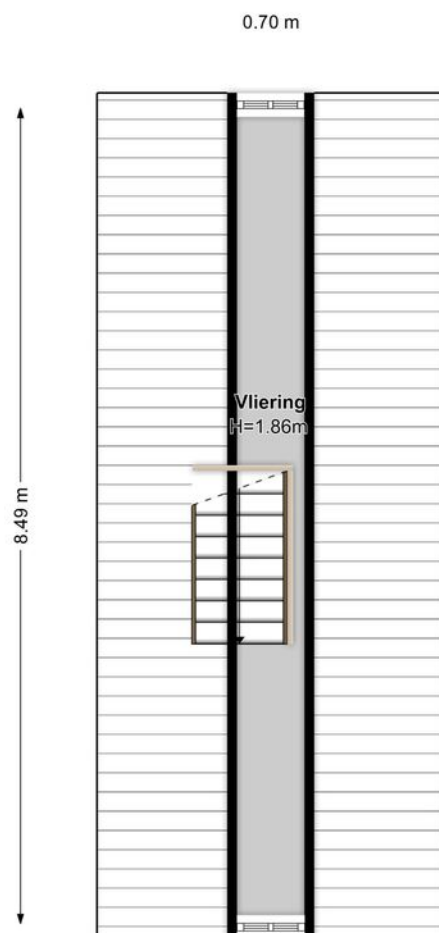
BEGANE GROND



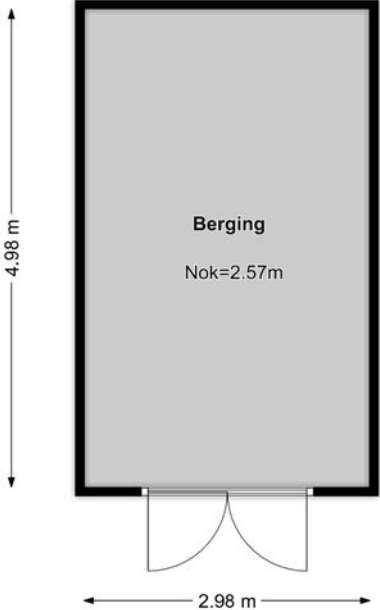
EERSTE VERDIEPING



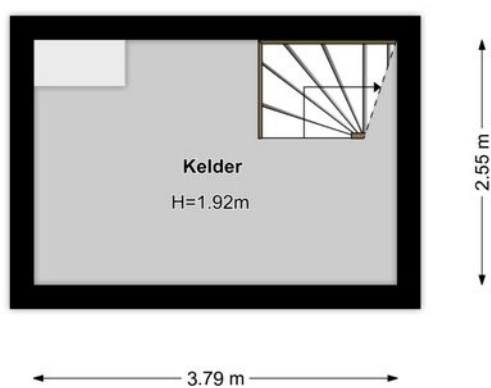
TWEEDE VERDIEPING



BERGING



KELDER



KADASTRALE KAART


GEMEENTE
SECTIE
PERCEEL
EIGENDOM

ZEIST
H
3126
VOLLE EIGENDOM

Kadastrale kaart

Uw referentie: zeist



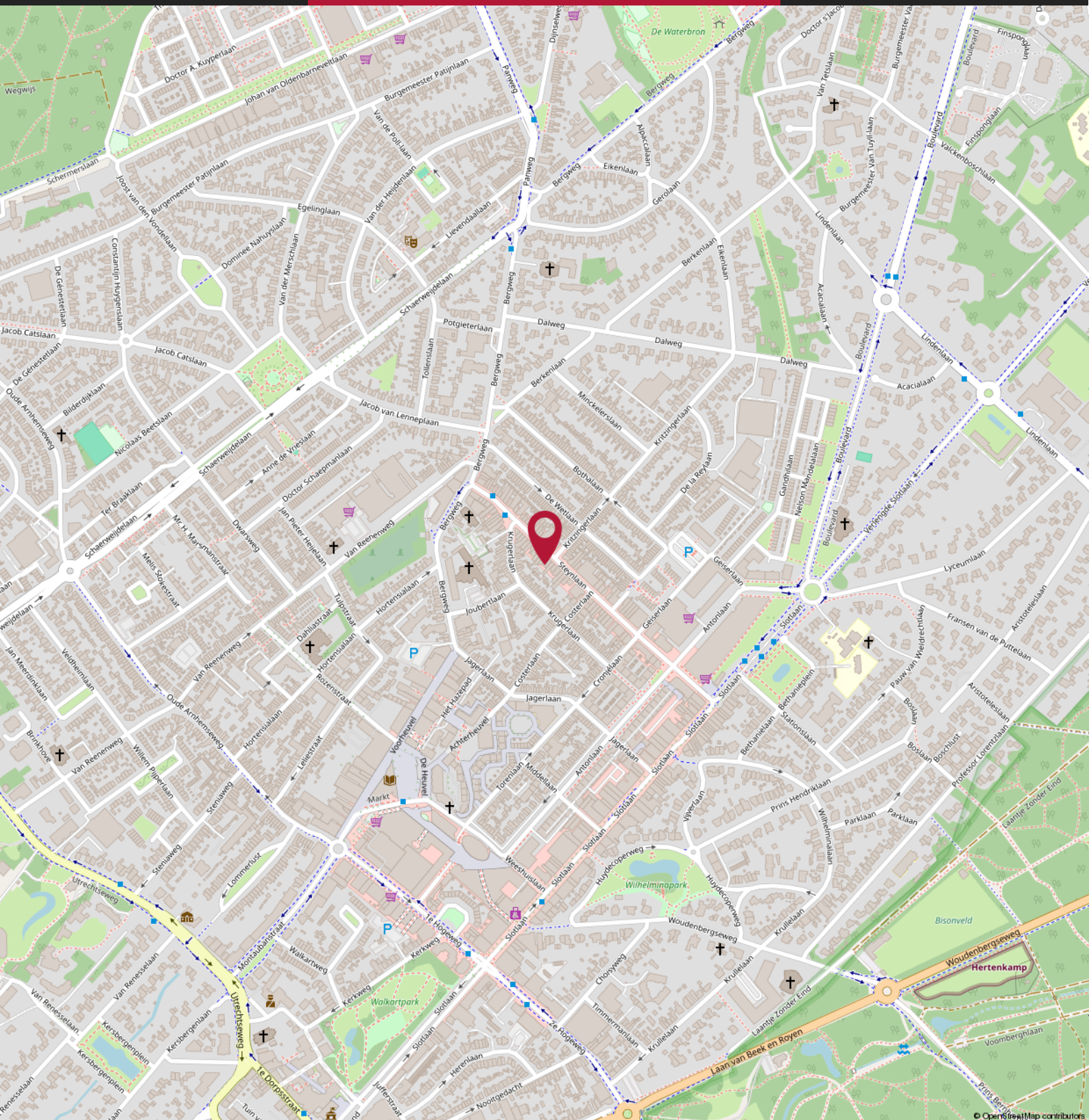
| | | |
|--|---|---|
| <p>12345 Deze kaart is noordgericht</p> <p>25 Perceelnummer</p> <p>Huisnummer</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>— Voorlopige kadastrale grens</p> <p>— Administratieve kadastrale grens</p> <p>— Bebouwing</p> <p>Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 3 mei 2024 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers</p> | <p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Zeist</p> <p>Sectie H</p> <p>Perceel 3126</p> <p>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.</p> |  |
|--|---|---|



LOCATIE OP DE KAART



ZEIST



WONEN IN ZEIST

De gemeente Zeist bestaat uit Zeist, Den Dolder, Huis ter Heide en Austerlitz en telt zo'n 66.000 inwoners.

Zeist ligt aan de rand van de Utrechtse Heuvelrug en op 15 minuten afstand ten Oosten van Utrecht. Zeist is een populaire stad om oa vanuit de stad Utrecht naar toe te verhuizen.

Het stadse karakter van het gezellige centrum met diverse horeca en terrasjes en een scala aan winkels in combinatie met de prachtige Zeister bossen maakt Zeist uitermate geschikt als woonplek.

Voor gezinnen met kinderen is Zeist ideaal vanwege de grote diversiteit aan scholen in zowel lager-, als middelbaar onderwijs en de vele sportmogelijkheden zoals bijvoorbeeld hockey, voetbal, tennis of mountainbiken door de bossen.



10 TIPS & TRICKS

VOOR HET KOPEN VAN EEN WONING

01

Wat is de WOZ-waarde van de woning?

02

Welk isolatiemateriaal is er gebruikt? (extra relevant bij een vrijstaand huis)

03

Hoe lang staat de woning te koop?

04

Wat is de staat van het onderhoud aan de woning?

05

Welk energielabel heeft het te koop staande huis?

06

Wat is de ligging van de tuin?

07

Is er sprake van geluidsoverlast (wegen/buren)

08

Hoe zijn de voorzieningen in de buurt (supermarkt, scholen)?

09

Is er een bouwtechnisch rapport?

10

Wat is de kwaliteit van de grond om het huis?

MEEST GESTELDE VRAGEN BIJ HET KOPEN VAN EEN WONING

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 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 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.

OVER ONS

BURGERSDIJK ZEIST

Kantoor Burgersdijk Zeist is gelegen tegenover het Walkartpark aan de hoofdstraat "Slotlaan", te midden van de winkels en aan de voet van Slot Zeist. Burgersdijk Zeist wordt gerund door een Makelaar-taxateur; Monique Corvers. Ze woont en werkt met veel plezier in Zeist; "Zeist is een mooie plaats met een gezellig centrum en de prachtige Zeisterbossen erom heen; een ideale combinatie. Wij begrijpen goed dat mensen uit de randstad kiezen voor Zeist: wonen in een natuurlijke omgeving met een stads gevoel".

De Burgersdijk Makelaars in Zeist hebben beide ruime ervaring en richten hun volle aandacht op het aankopen, verkopen en taxeren van woningen. "Burgersdijk is een betrokken makelaardij met een persoonlijke aanpak. Verhuizen doen mensen maar een aantal keer in hun leven en een prettige begeleiding bij aan- of verkoop vanuit onze rol als makelaar is ons op het lijf geschreven."

ONS TEAM

Ons enthousiaste Zeist-team bestaat naast Monique uit Leny Klaassen, assistent makelaar (ARMT), werkzaam in de buitendienst; "Zij begeleidt onze bezichtigingen op een heel persoonlijk manier, zodat iedere kijker zich welkom voelt en het huis optimaal wordt bezichtigd" en Leonie van Bergen, onze Office Manager, zij verzorgt de gehele backoffice; van bezichtigingen plannen, opstellen koopovereenkomsten, tot aan het verzenden van de stukken aan de notaris. Met haar hartelijkheid aan de telefoon is ze ons visitekaartje. Samen werken wij als team middels goede communicatie, kennis en inzet om elke klant optimaal te dienen.

STERK MAKELAARSNETWERK

Burgersdijk is al 65 jaar een betrouwbare naam in de regio. Het begon allemaal in Bilthoven in 1957 en is inmiddels wijd bekend in de provincie Utrecht. Er zijn nu maar liefst vier vestigingen: Bilthoven, Den Dolder, Utrecht en Zeist. "We willen zoeker, verkoper en koper een sterk netwerk bieden in de gehele regio, waar op een betrokken en deskundige manier het verkoop- en aankoopproces wordt begeleid."

**'EEN TEVREDEN KLANT
IS WAT TELT EN DAAR
DOEN WIJ
NÉT EEN STAPJE MEER
VOOR OM DAT TE
REALISEREN'**

WERKGEBIED

Met ons Zeister kantoor aan de Slotlaan in het centrum zet Burgersdijk ook Zeist en haar omgeving op de kaart. Het werkgebied is breed, van Zeist tot Maarsbergen (oa bijv. ook Soesterberg en Huis ter Heide) en de gehele Utrechtse Heuvelrug (waaronder oa. Driebergen, Odijk en Bunnik).

WAAROM BURGERSDIJK ZEIST?

De marktkennis, deskundigheid, ons enthousiasme en nét dat stapje extra, maakt Burgersdijk Buitengewoon Betrokken. "Je wilt als koper of verkoper de beste prijs, maar de reden dat je je woning verlaat of een nieuw huis zoekt hangt vaak samen met veranderende leefomstandigheden. Dat kan zijn samenwonen of juist scheiden, gezinsuitbreiding of kleiner willen wonen op oudere leeftijd. Juist dan is het van belang dat je je een betrouwbare partner toont en begripvol bent. Daar draait alles om. Wij willen daar succesvol in zijn, iets dat wordt gereflecteerd door het aantal positieve beoordelingen op Funda. Klanten waarderen onze adviezen en service in hun reviews en dát is waar je het voor doet als makelaar!"





**BURGERSDIJK
MAKELAARS**

BUITENGEWOON
BETROKKEN

BURGERSDIJK BUITENGEWOON

**BURGERSDIJK
MAKELAARS**

BUITENGEWOON
BETROKKEN



Slotlaan 66
3701 GN Zeist Zeist
T: 030-6933222
E: zeist@burgersdijk.com

www.burgersdijk.com Vind ons op:   

