

**BURGERSDIJK
MAKELAARS**

BUITENGEWOON
BETROKKEN



VRAAGPRIJS € 765.000 k.k.

Hoefsmedenhof 10

BUNNIK



KENMERKEN

105 m²

WOONOPPERVLAKTE

275 m²

PERCEELOPPERVLAKTE

522 m³

BRUTO INHOUD

1974

BOUWJAAR

4

KAMERS

3

SLAAPKAMERS

AANVAARDING
SOORT WONING
BOUWTYPE
VERWARMING
WARM WATER

IN OVERLEG
BUNGALOW
BESTAANDE BOUW
HETE LUCHT VERWARMING
ELEKTRISCHE BOILER HUUR

LIGGING TUIN
ISOLATIE
MERK CV-KETEL
BOUWJAAR CV-KETEL
ENERGIELABEL

WEST
-
-
-
D



BESCHRIJVING

HOEFSMEDENHOF 10

In het pittoreske Bunnik bevindt zich deze levensloopbestendige bungalow met garage, berging en beschutte achtertuin op het westen. Geniet van de balans tussen comfortabel wonen en met in de directe omgeving de natuur van de Kromme Rijn, Rhijnauwen en Amelisweerd. Ook de binnenstad van Utrecht of het gezellige centrum van Zeist zijn op korte (fiets)afstand bereikbaar.

De voordeur is te bereiken via een voortuinpatio. Vanuit de hal met garderobe komt u in de tuingerichte, royale woonkamer met (gas)openhaard en een separaat eetgedeelte. Via een schuifpui heeft u toegang tot de besloten achtertuin, die veel privacy en ruimte biedt voor ontspanning. De keuken bevindt zich aan de voorzijde van de woning en is ruim van opzet. Voorts zijn er drie slaapkamers aanwezig, waarvan één met toegang naar de achtertuin, een badkamer en een separaat toilet. Alle slaapkamers beschikken over vaste kasten.

In de stenen berging bevindt zich de heteluchtverwarmingsketel (Brink 2013) en is er onder meer een aansluiting voor een wasmachine of wasdroger aanwezig. De aangebouwde, ruime garage beschikt over een elektrisch bedienbare kanteldeur.

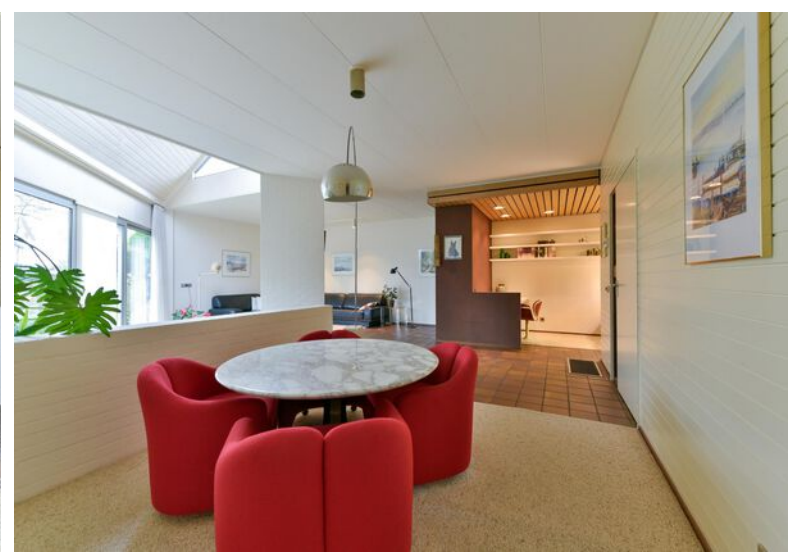
Bijzonderheden:

- Levensloopbestendig wonen, alles gelijkvloers
- Gebruiksoppervlakte wonen: 105 m²
- Aangebouwde berging en garage tezamen: 26 m²
- Energie label D
- Perceeloppervlakte: 275 m²
- Achtertuin gelegen op het westen
- Parkeren kan op eigen mandelig terrein of in de garage.
- Er is geen lijst van zaken en geen NVM-vragenlijst aanwezig; hiervoor wordt een 'niet bewonersclausule' opgenomen in de koopovereenkomst.





















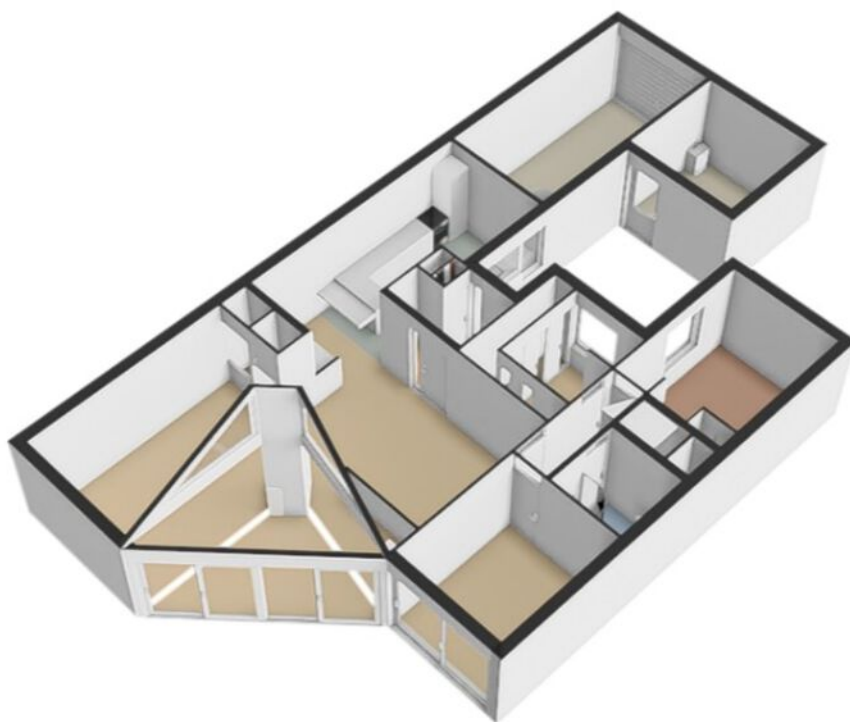


IS DIT BINNENKORT UW NIEUWE WONING?



BEGANE

GROND 3D



BEGANE

GROND 3D



KADASTRALE KAART

GEMEENTE
SECTIE
PERCEEL
EIGENDOM

BUNNIK
A
4381
VOLLE EIGENDOM

Kadastrale kaart

Uw referentie: Burgersdijk



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Bunnik	
—	Huisnummer	Sectie A	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 4381	
—	Voorlopige kadastrale grens		
—	Administratieve kadastrale grens		
—	Bebouwing		

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 20 december 2024
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

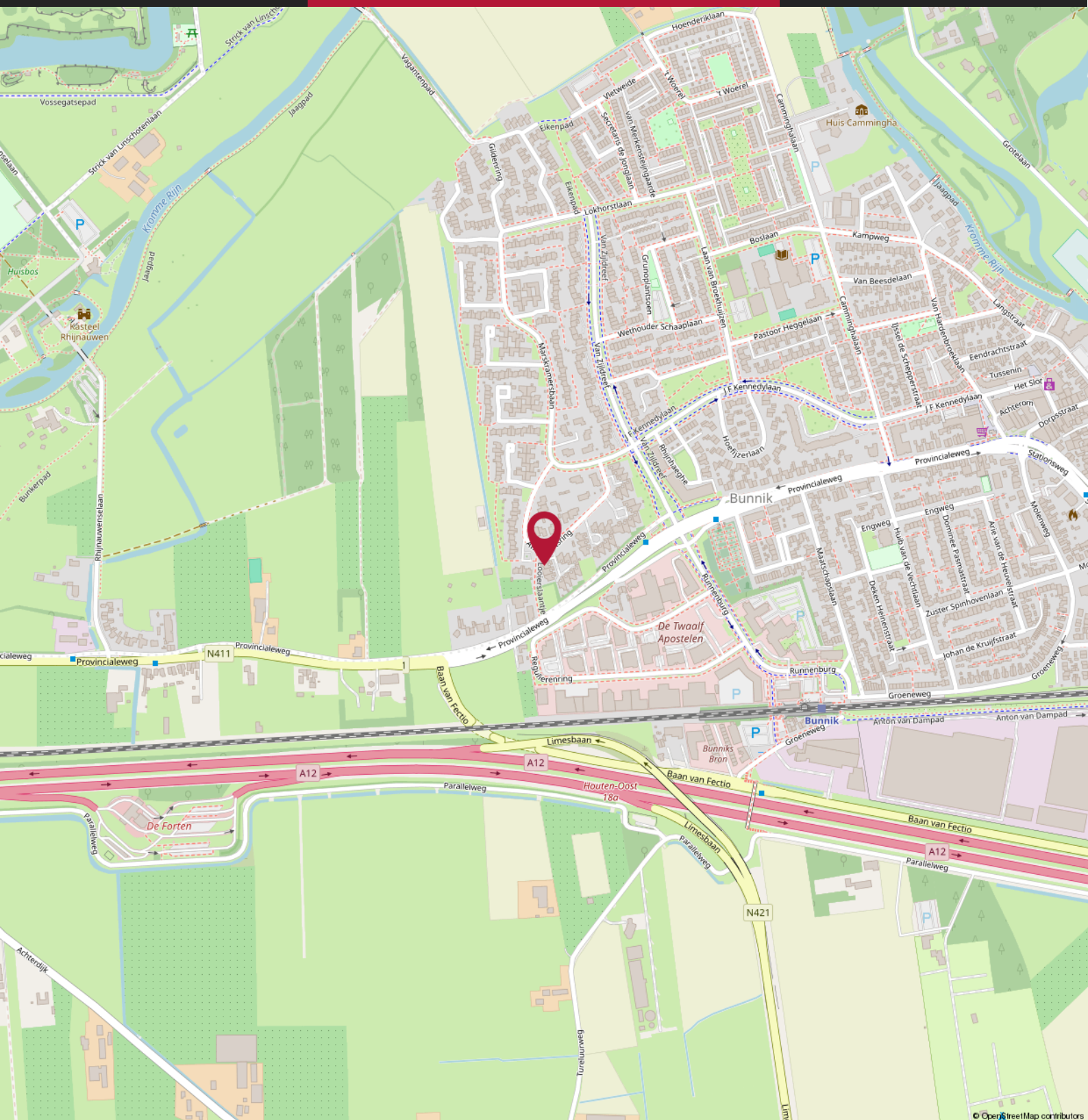
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.



LOCATIE OP DE KAART



BUNNIK



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 ligt tegenover het Walkartpark aan de Slotlaan, te midden van de winkels en nabij Slot Zeist. Het kantoor wordt gerund door makelaars-taxateurs Marc van Olderen, Edwin Kotkamp en Michel van Breukelen. Zij werken met plezier in Zeist: "Een mooie plaats met een gezellig centrum en de prachtige Zeisterbossen; een ideale combinatie. We begrijpen goed dat mensen uit de Randstad kiezen voor Zeist."

Kantoorleider Michel van Breukelen is een ervaren NVM Register Makelaar met meer dan 28 jaar ervaring in Bilthoven, Zeist en omgeving. Door zijn lokale marktkennis, deskundigheid en persoonlijke aanpak is hij een betrouwbare partner voor de aan- en verkoop van woningen en bedrijfspanden. Michel staat bekend om zijn eerlijke advies, transparantie en persoonlijke aandacht, en is daarmee een uitstekende keuze voor uw vastgoedplannen.

ONS TEAM

Ons enthousiaste Zeist-team bestaat verder nog 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:   

