

**BURGERSDIJK  
MAKELAARS**

BUITENGEWOON  
BETROKKEN



€ 485.000 k.k.

**Prof. dr. T.M.C. Asserweg 8**  
DE BILT



# KENMERKEN

**90 m<sup>2</sup>**

WOONOPPERVLAKTE

**174 m<sup>2</sup>**

PERCEELOPPERVLAKTE

**378 m<sup>3</sup>**

BRUTO INHOUD

**1961**

BOUWJAAR

**4**

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

**NOORDWEST**  
**GEDEELTELIJK DUBBEL GLAS**

-

-

**E**



# BESCHRIJVING

## PROF. DR. T.M.C. ASSERWEG 8

Aan rustig groen plantsoen gelegen middenwoning (1961) met een aangelegde voortuin en een circa 15 meter diepe en op het noordwesten gelegen achtertuin, voorzien van achterom en een ruime aangebouwde stenen berging met elektra en c.v.-opstelling. De woning ligt in de nabijheid van winkels, scholen, de uitgestrekte wandelbossen, diverse sportfaciliteiten en scholen. Maar ook het centrum van de stad Utrecht en de Uithof bevinden zich op fietsafstand!

### Indeling:

Entree, hal met toilet en trapkast. Vanuit de hal is de openkeuken bereikbaar met daarachter een aangebouwde bijkeuken/eetruimte. De woonkamer en keuken zijn samen maar liefst ca. 40m<sup>2</sup> groot en door de grote raampartijen zijn dit fijne lichte ruimten. In de aangebouwde stenen schuur van 10m<sup>2</sup> bevindt zich eveneens de cv. combiketel.

### Eerste verdieping:

Overloop met toegang tot een drietal in grootte variërende, slaapkamers, waarvan twee met meerdere vaste kasten. Aan de voorzijde bevindt zich de badkamer met douche en wastafel.

### Tweede verdieping:

Via vlizotrap te bereiken ruime bergzolder. Door het plaatsen van een dakopbouw/nokverhoging zoals meerdere burens reeds hebben gedaan is het realiseren van een extra slaapkamer mogelijk!

### Bijzonderheden:

- Netto gebruiksoppervlakte 90m<sup>2</sup> door toevoeging van een dakopbouw kan deze eenvoudig worden uitgebreid naar ca. 105m<sup>2</sup>!
- Deze voormalige huurwoning is decennia lang verhuurd geweest en bevindt zich in een keurige maar eenvoudige onderhoudsstraat!
- In de koopakte zal een niet-eigen bewoning- en ouderdomsclausule worden opgenomen.
- Heerlijke familiewoning op een fijn plekje in De Bilt.







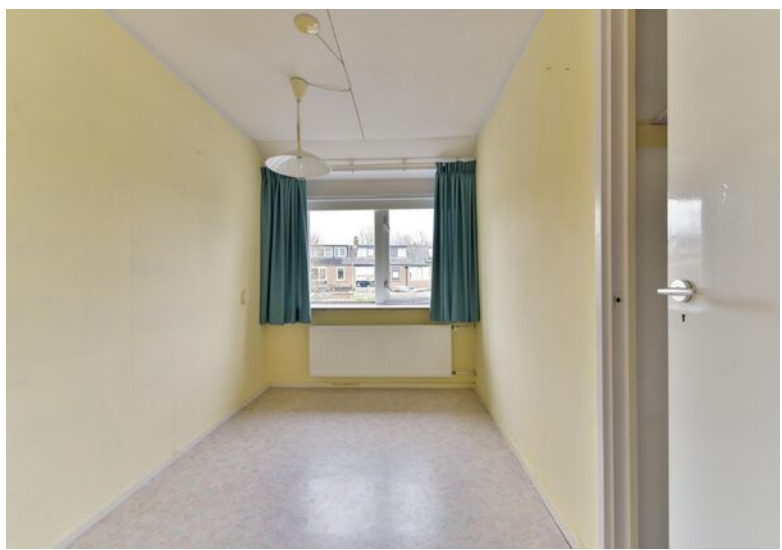














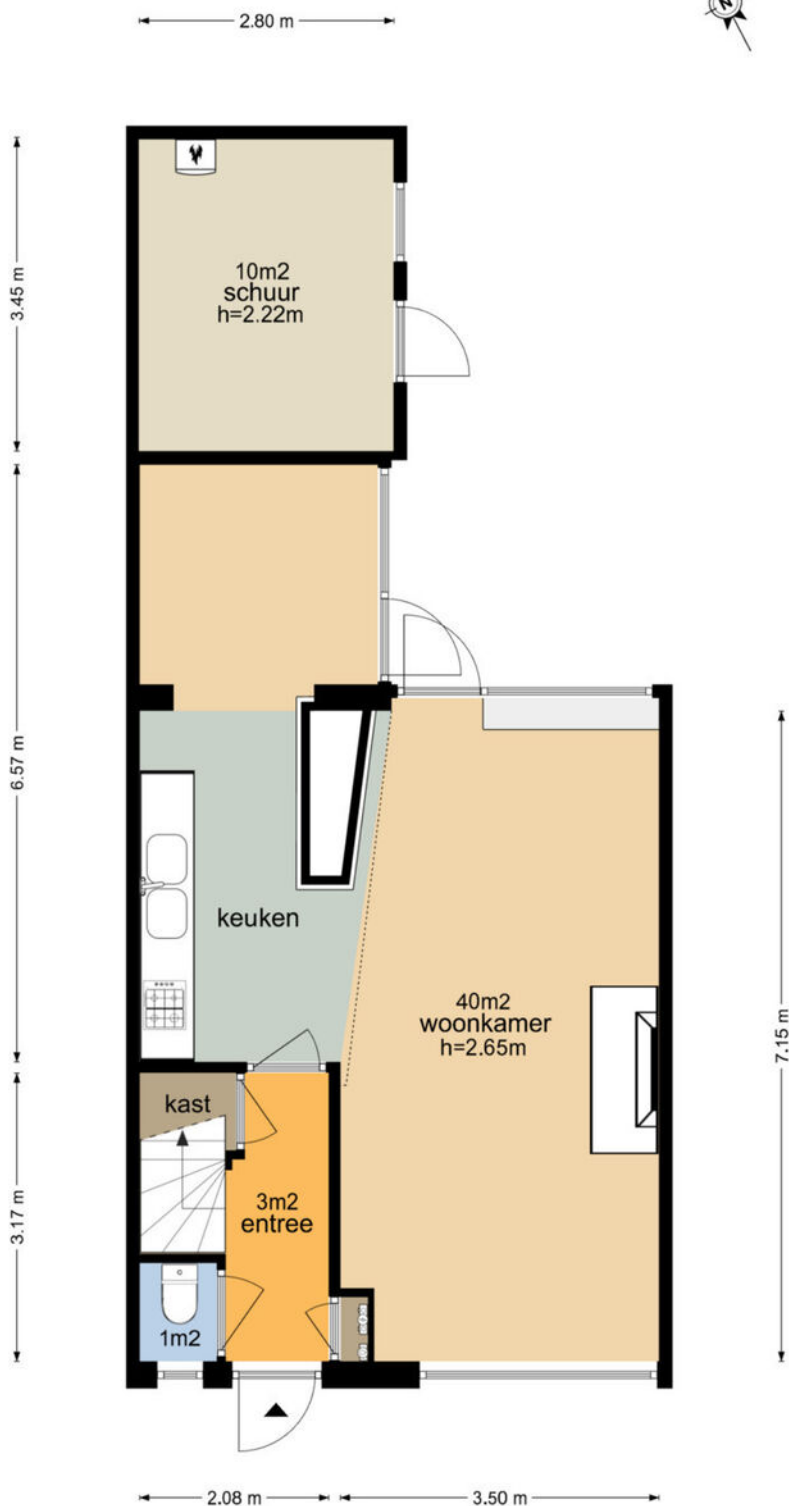


# IS DIT BINNENKORT UW NIEUWE WONING?



# BEGANE GROND

Prof. dr. T.M.C. Asserweg 8 - De Bilt  
Begane Grond



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.vistaview.nl

# EERSTE VERDIEPING

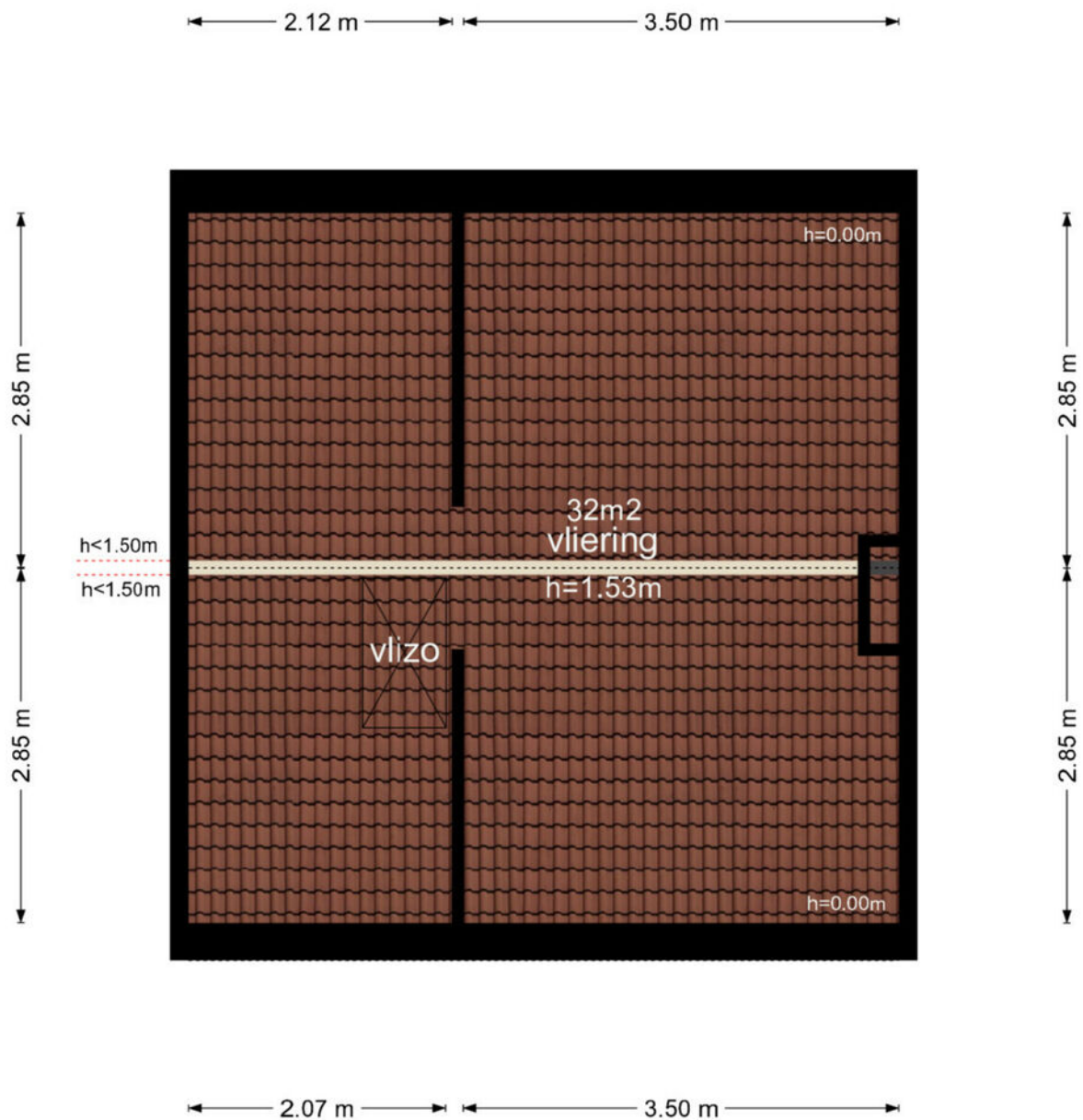
## Prof. dr. T.M.C. Asserweg 8 - De Bilt Eerste Verdieping



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.vistaview.nl

# TWEEDE VERDIEPING

## Prof. dr. T.M.C. Asserweg 8 - De Bilt Tweede Verdieping



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.vistaview.nl

Prof. dr. T.M.C. Asserweg 8 - De Bilt  
Tuin





# KADASTRALE KAART


GEMEENTE  
SECTIE  
PERCEEL  
EIGENDOM

DE BILT  
D  
6435  
VOLLE EIGENDOM

Kadastrale kaart

Uw referentie: bur



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente De Bilt	
—	Huisnummer	Sectie D	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 6435	
—	Voorlopige kadastrale grens		
—	Administratieve kadastrale grens		
—	Bebouwing		

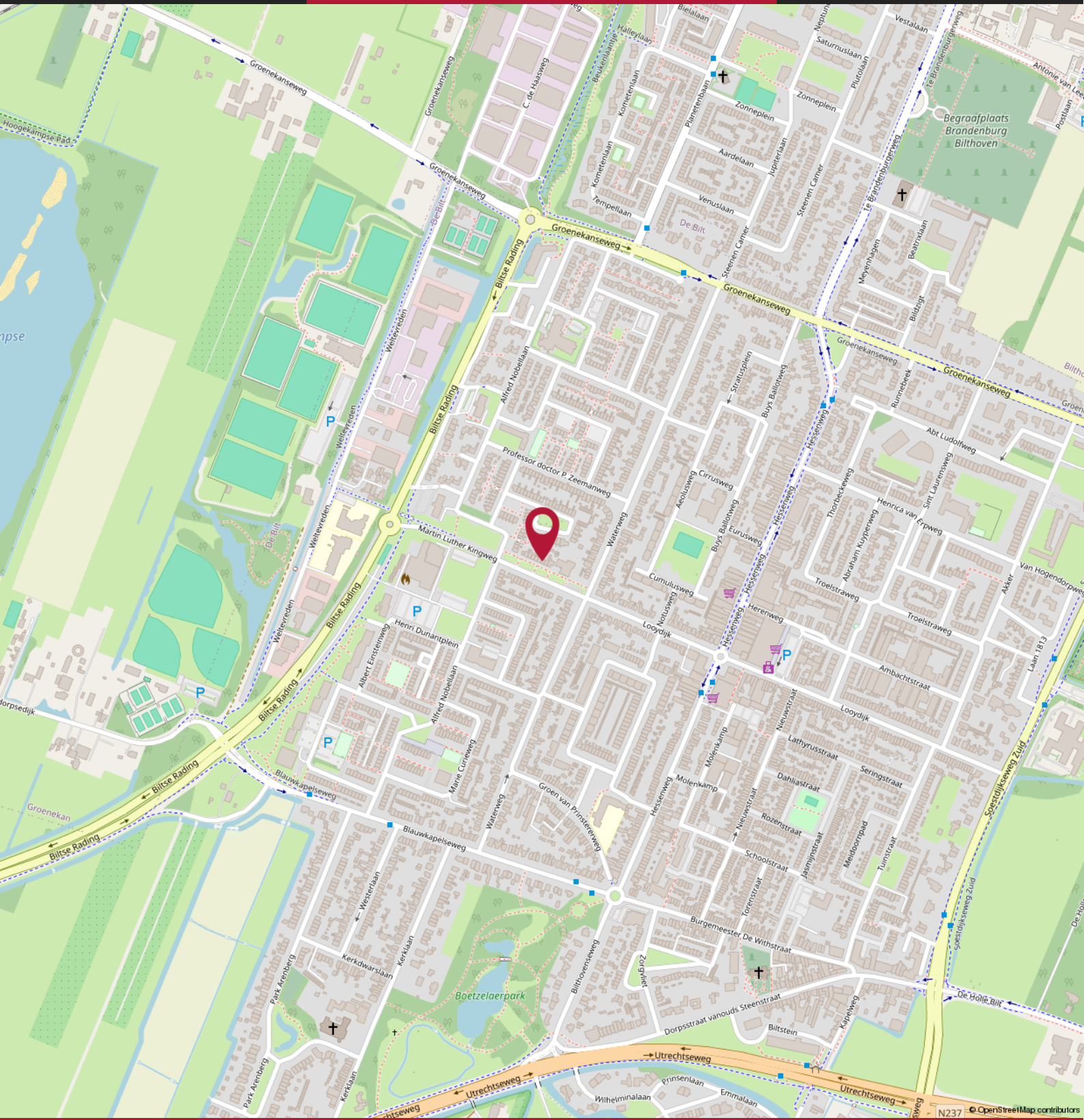
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 27 januari 2025  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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



## DE BILT



# Over ons



Marc van Olderen, Annemieke Strating, Pieter van Soest, Linda Schuurman, Marc-Jan Derksen & Mignon Oostinjen - Van der Vliet

## BURGERSDIJK MAKELAARS

"We zien steeds meer Burgersdijk voorbij komen", aldus een geïnteresseerde nieuwe opdrachtgever. En die groei klopt. In toenemende mate raak ik in gesprek over onze toenemende aanwezigheid in de lokale huizenmarkt. Maar wát maakt ons eigenlijk zo succesvol? Ik besloot intern de visie op te halen.

"Trots zijn wij dat Burgersdijk Makelaars een begrip in de Bilthovense regio is. Al ruim 65 jaar zetten wij onze klanten centraal in de dienstverlening en blinken wij uit in betrokkenheid", aldus Marc. Om te vervolgen: "Onze medewerkers zijn zelf afkomstig uit Bilthoven en voelen de lokale markt geruisloos aan. Wij focussen op het ontzorgen van onze opdrachtgevers in het gehele proces en zien dat persoonlijk aandacht opdrachtgevers bindt. Wij gaan geen vraag uit de weg en staan te allen tijde klaar te begeleiden in aan- en verkoop wensen.

Met ervaring, kennis van de lokale markt en een niet onbelangrijke alertheid weten buitendienstmedewerkers Pieter en Marc-Jan samen met Marc opdrachtgevers en huizen bij elkaar te brengen. "Wij zijn scherp en houden elkaar doorlopend op de hoogte van alles wat speelt. En natuurlijk helpt onze aanwezigheid in het sociale netwerk", aldus onze drie makelaars. "Maar niet alle credits naar ons natuurlijk. Alleen door de combinatie met de servicegerichtheid van onze binnendienstmedewerkers Linda, Annemieke en Mignon staat er een goed ingespeeld team klaar. Samen staan we sterk!"

En ik deel deze visie. Vanuit onze roots in Bilthoven zijn wij als team trots op ons bedrijf en het succes. Deze trots zetten wij om in passie en betrokkenheid en dit zorgt voor buitengewone tevredenheid bij onze opdrachtgevers. Wij zien u graag terug bij Burgersdijk!

# 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.

# Meer weten?

Neem dan gerust contact op met één van onze medewerkers.

**BURGERSDIJK  
MAKELAARS**

BUITENGEWOON  
BETROKKEN



# BURGERSDIJK BUITENGEWOON

**BURGERSDIJK  
MAKELAARS**

BUITENGEWOON  
BETROKKEN



Emmaplein 6  
3722 AD Bilthoven  
T: 030-2287611  
E: bilthoven@burgersdijk.com

www.burgersdijk.com Vind ons op:   

