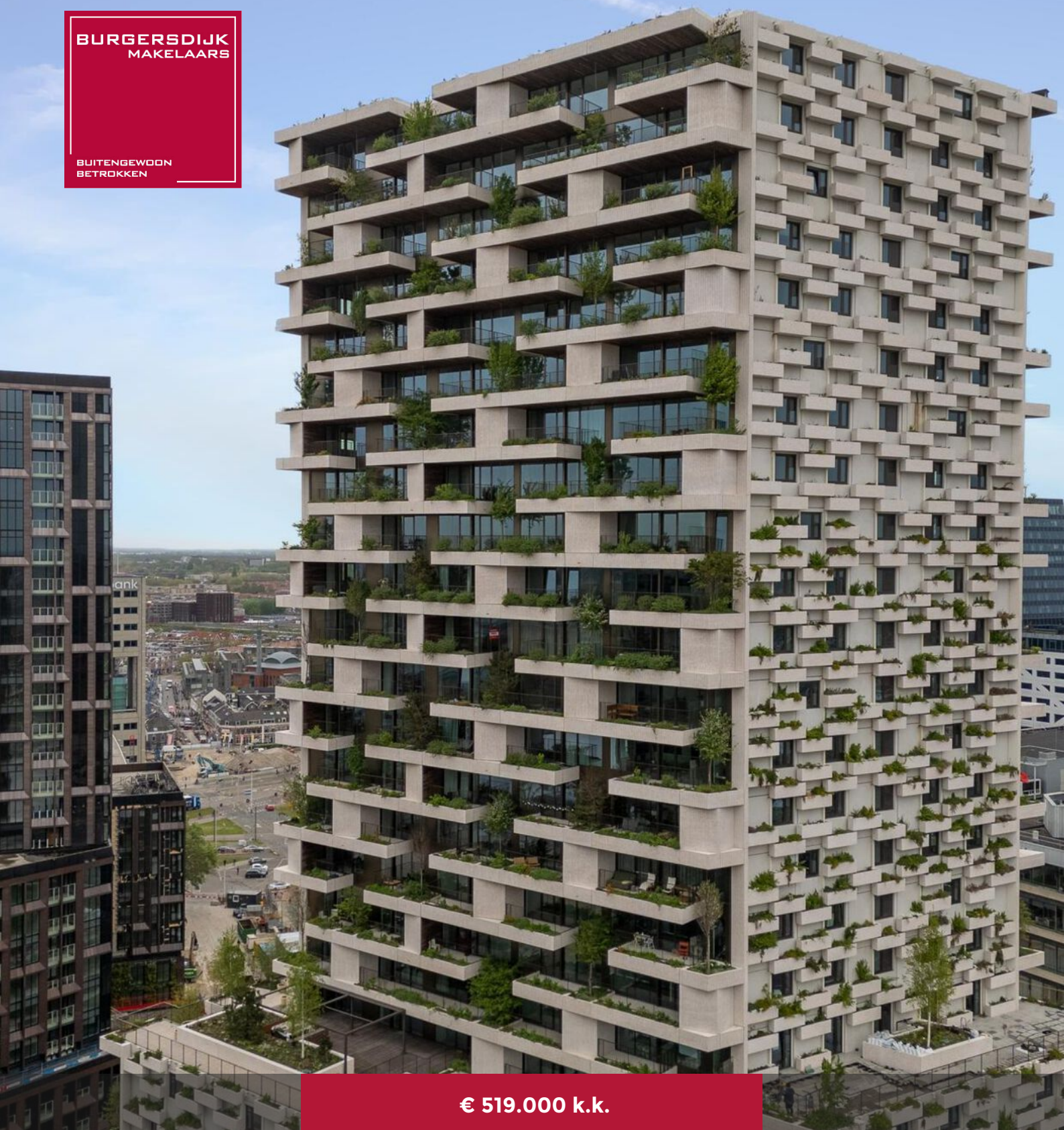


**BURGERSDIJK
MAKELAARS**

BUITENGEWOON
BETROKKEN



€ 519.000 k.k.

Hoola van Nootenstraat 276 UTRECHT



KENMERKEN

58 m²

WOONOPPERVLAKTE

0 m²

PERCEELOPPERVLAKTE

199 m³

BRUTO INHOUD

2024

BOUWJAAR

2

KAMERS

1

SLAAPKAMERS

AANVAARDING
SOORT WONING
BOUWTYPE
VERWARMING
WARM WATER

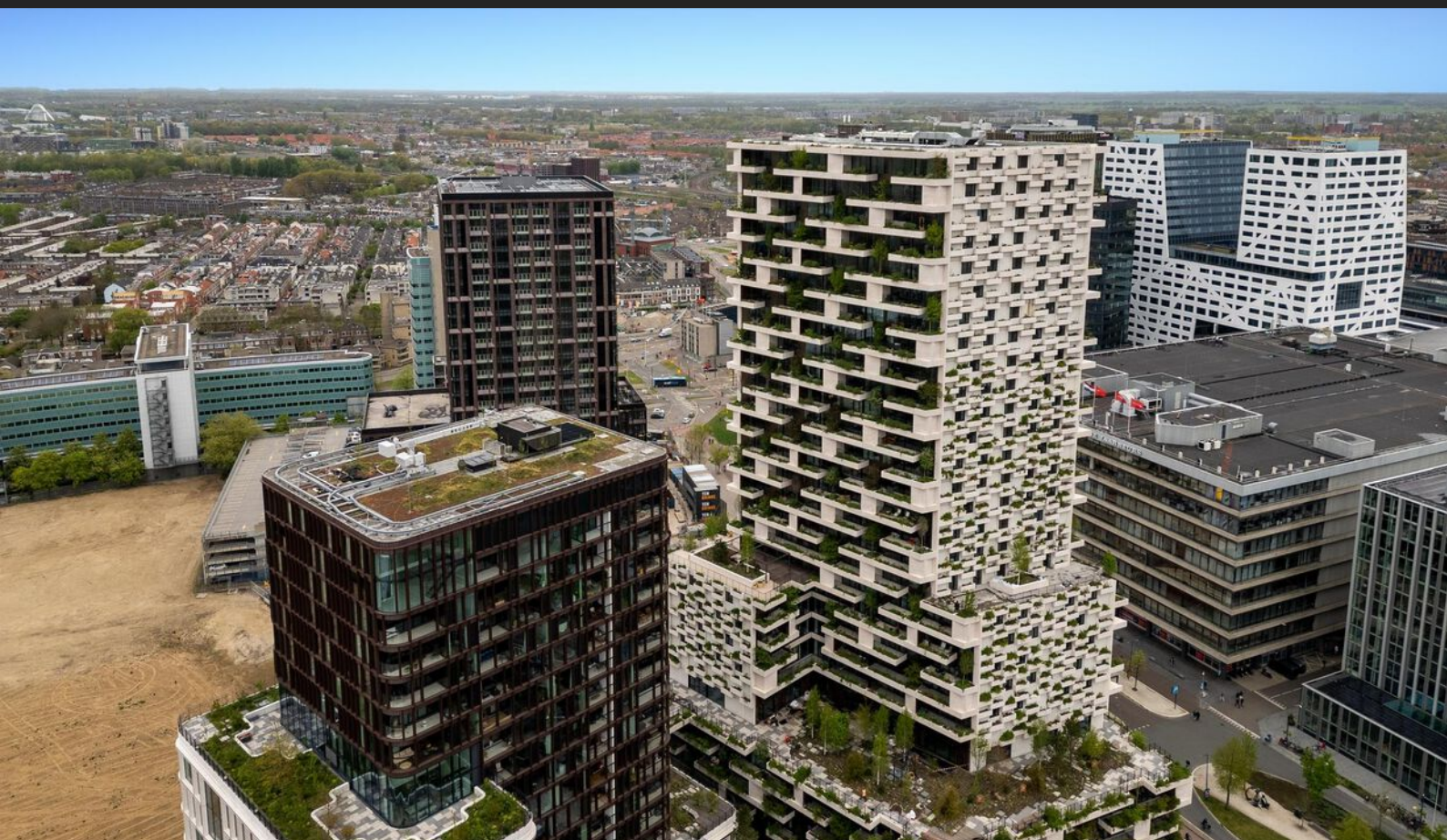
IN OVERLEG
PORTIEKFLAT
BESTAANDE BOUW
WARMTEPOMP
-

LIGGING TUIN
ISOLATIE
MERK CV-KETEL
BOUWJAAR CV-KETEL

ENERGIELABEL

N.V.T.
VOLLEDIG GEISOLEERD
ONBEKEND
2024

A+



BESCHRIJVING

HOOLA VAN NOOTENSTRAAT 276

Schitterend en energiezuinig appartement in het prestigieuze Wonderwoods-complex in het centrum van Utrecht. Dit luxe appartement op de 11e verdieping biedt een ongeëvenaarde woonervaring midden in de stad, met het Centraal Station op loopafstand en alle voorzieningen binnen handbereik. Zo ligt het bruisende centrum van de stad op loopafstand, met oneindig veel winkels, restaurants en culturele voorzieningen binnen handbereik.

Indeling:

Begane grond:

Fraaie entree, waar overdag een hospitality medewerker aanwezig is. Vanuit de entree zijn er maar liefst 4 liften die je naar de juiste verdieping brengen. Naast de entree bevindt zich een fietsenstalling waar alle bewoners gebruik van mogen maken.

4e verdieping:

Op deze verdieping bevindt zich de privéberging behorende bij dit appartement.

11e verdieping:

Entree, hal met toegang tot de inpandige berging met aansluitingen wasmachine/droger, moderne toiletruimte met fonteintje, lichte woonkamer door de grote raampartij bij het balkon met prachtig uitzicht!

De moderne open keuken is extra luxe afgewerkt met apparatuur, te weten: inductie kookplaat, afzuigkap en een vaatwasser.

De badkamer is voorzien van mooi wastafelmeubel, verlichte spiegel, een inlopdouche en een designradiator.

Alle bewoners hebben toegang tot exclusieve faciliteiten zoals een fitnessruimte (via abonnement), gemeenschappelijke daktuinen en een gezellige lounge.

Unieke kenmerken van dit appartement:

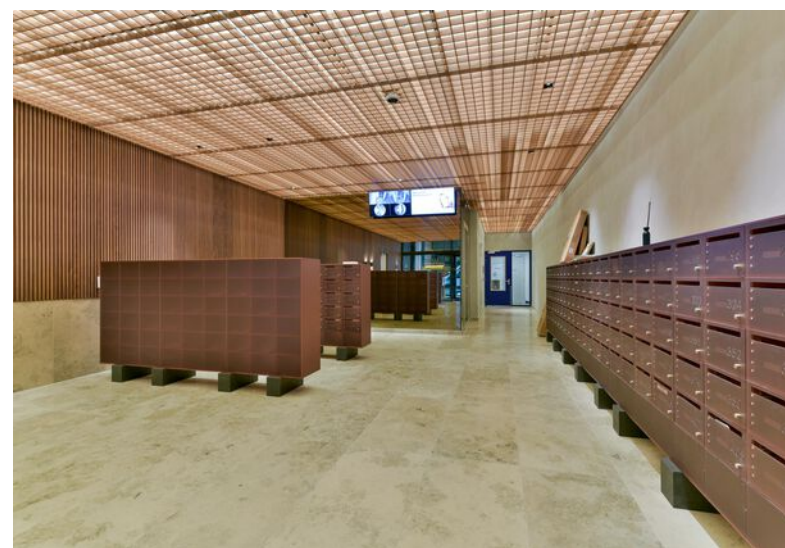
- Spectaculair uitzicht over Utrecht
- Moderne, luxe uitgevoerde keuken met hoogwaardige inbouwapparatuur
- Duurzaam en energiezuinig wonen in een innovatief gebouw
- Ruime en lichte living met grote raampartijen
- Gelegen in het bruisende centrum, dichtbij winkels, restaurants en cultuur en Utrecht CS

Wonen in Wonderwoods betekent leven in een toekomstgericht en groen wooncomplex, waar comfort en duurzaamheid samenkomen.

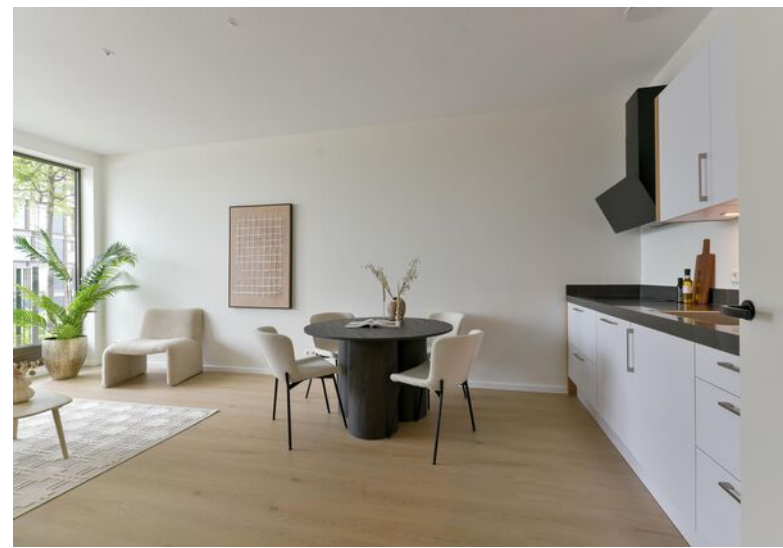
Algemeen:

- Bouwjaar 2024 (nieuw en nog niet in gebruik)
- Woonoppervlakte is 58 m²
- Energielabel A+
- VvE is per maand € 287,08
- Eigen berging op de 4e verdieping

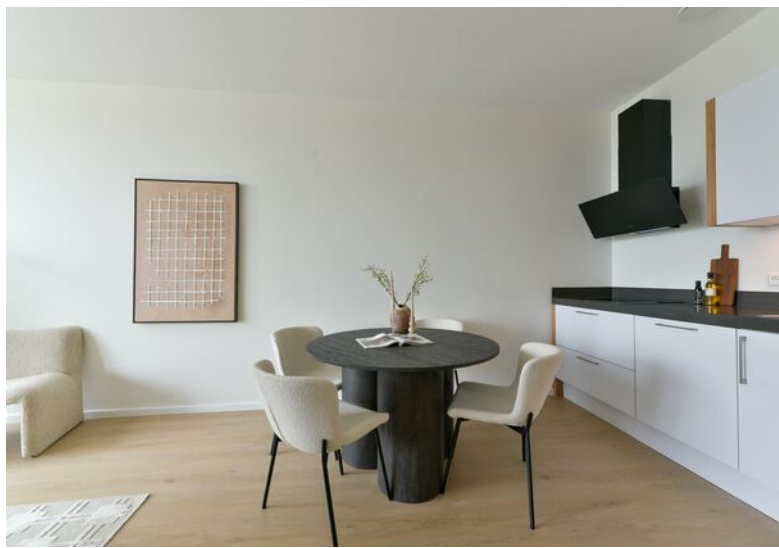
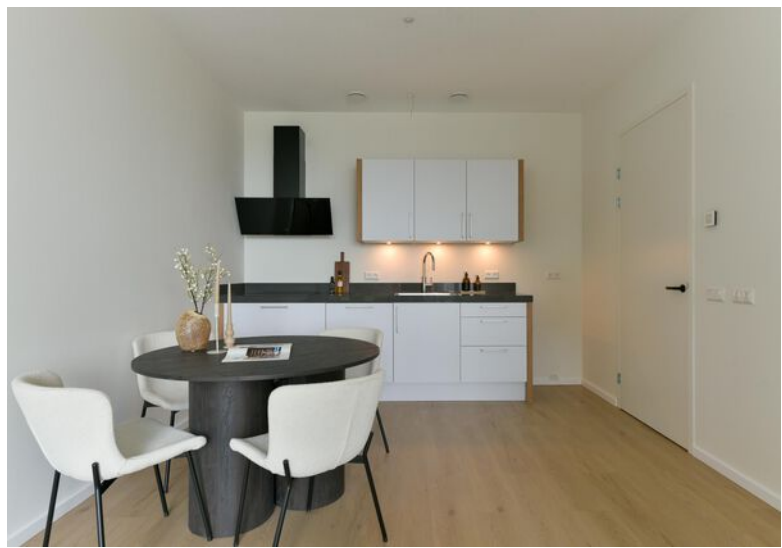






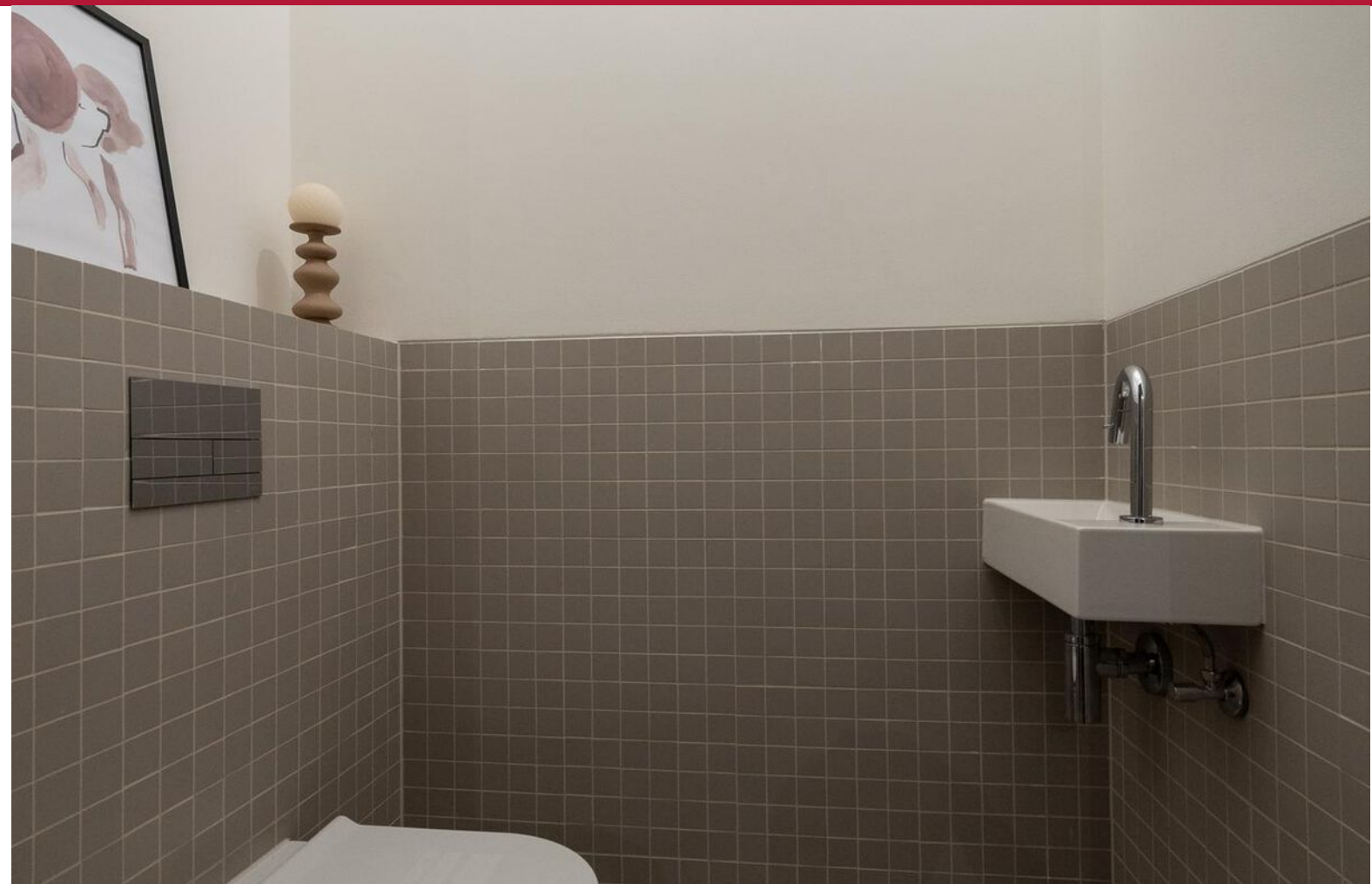


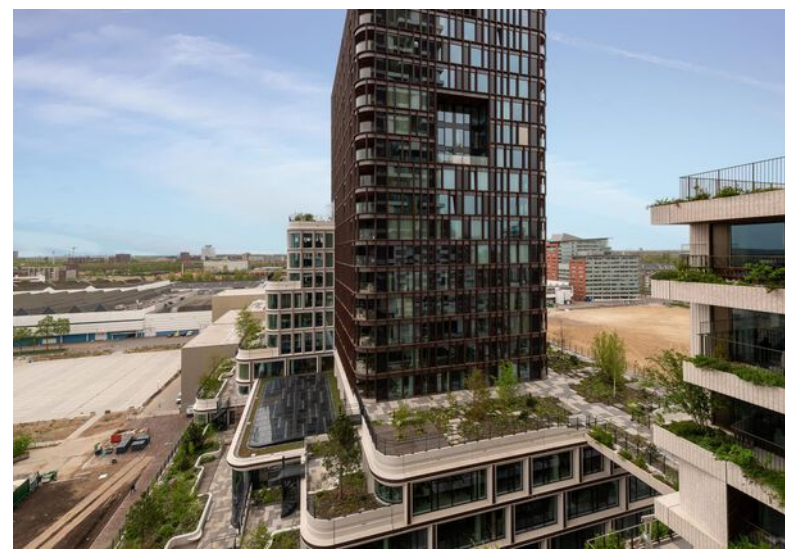


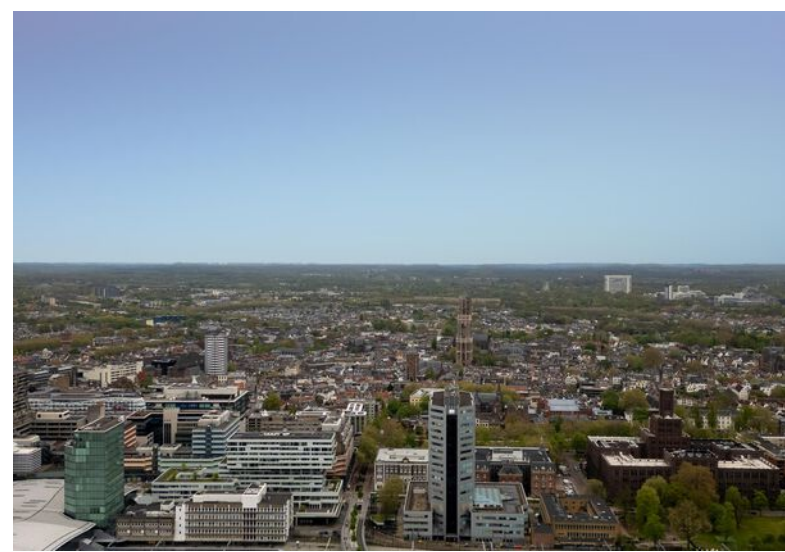


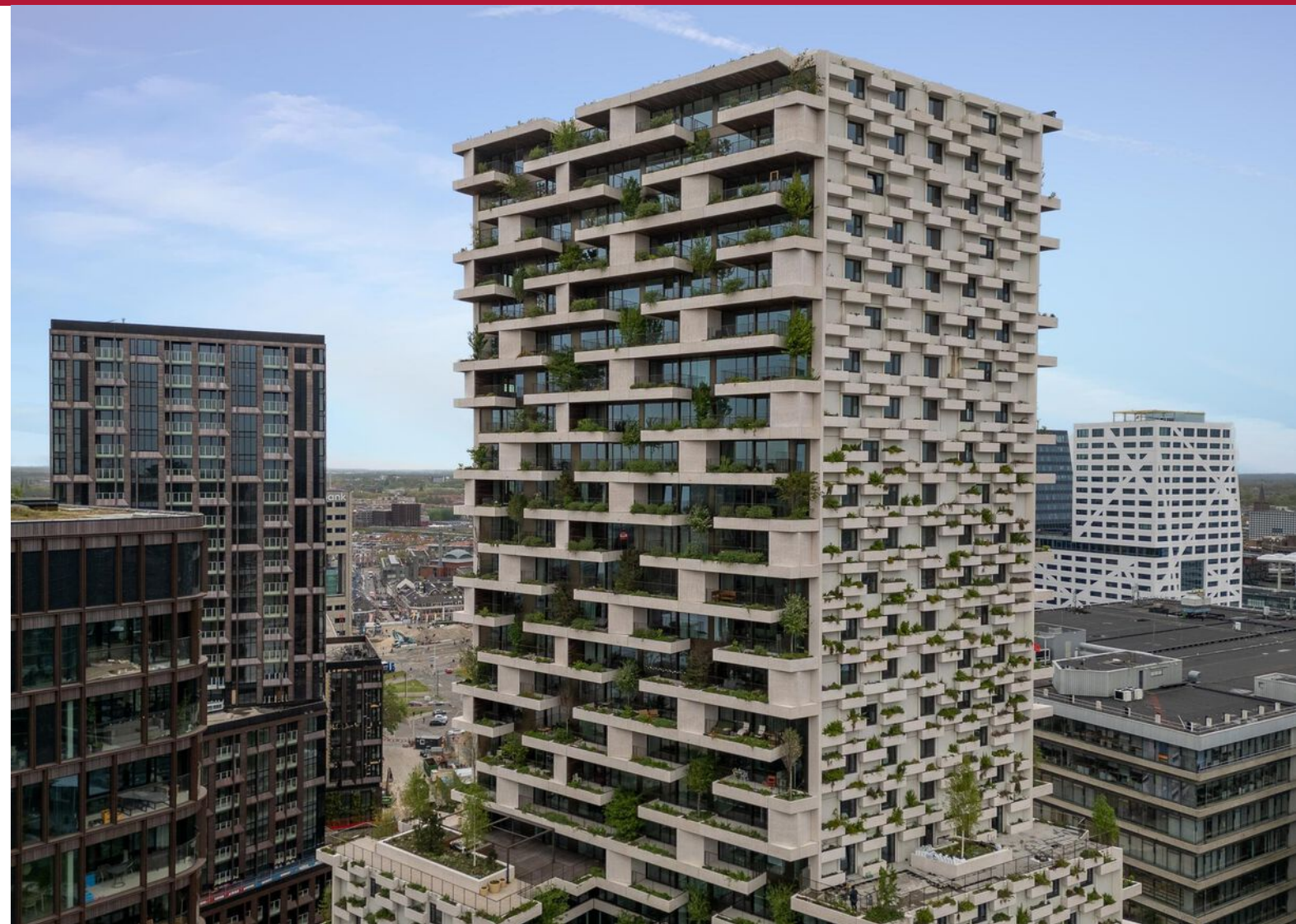




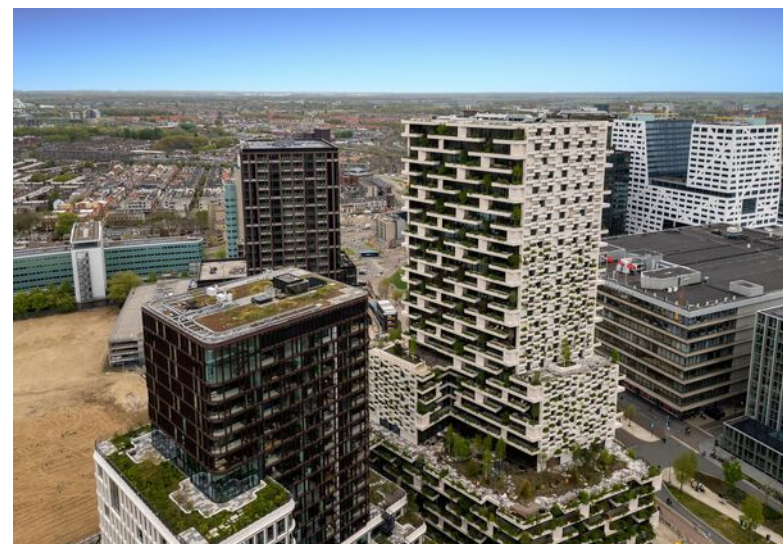








IS DIT BINNENKORT UW NIEUWE WONING?



INDELING

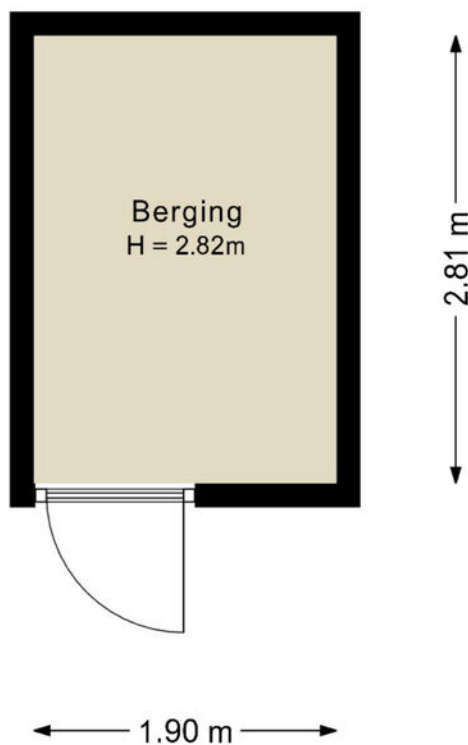
Hoola van Nootenstraat 276, Utrecht Appartement



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

BERGING

Hoola van Nootenstraat 276, Utrecht Berging



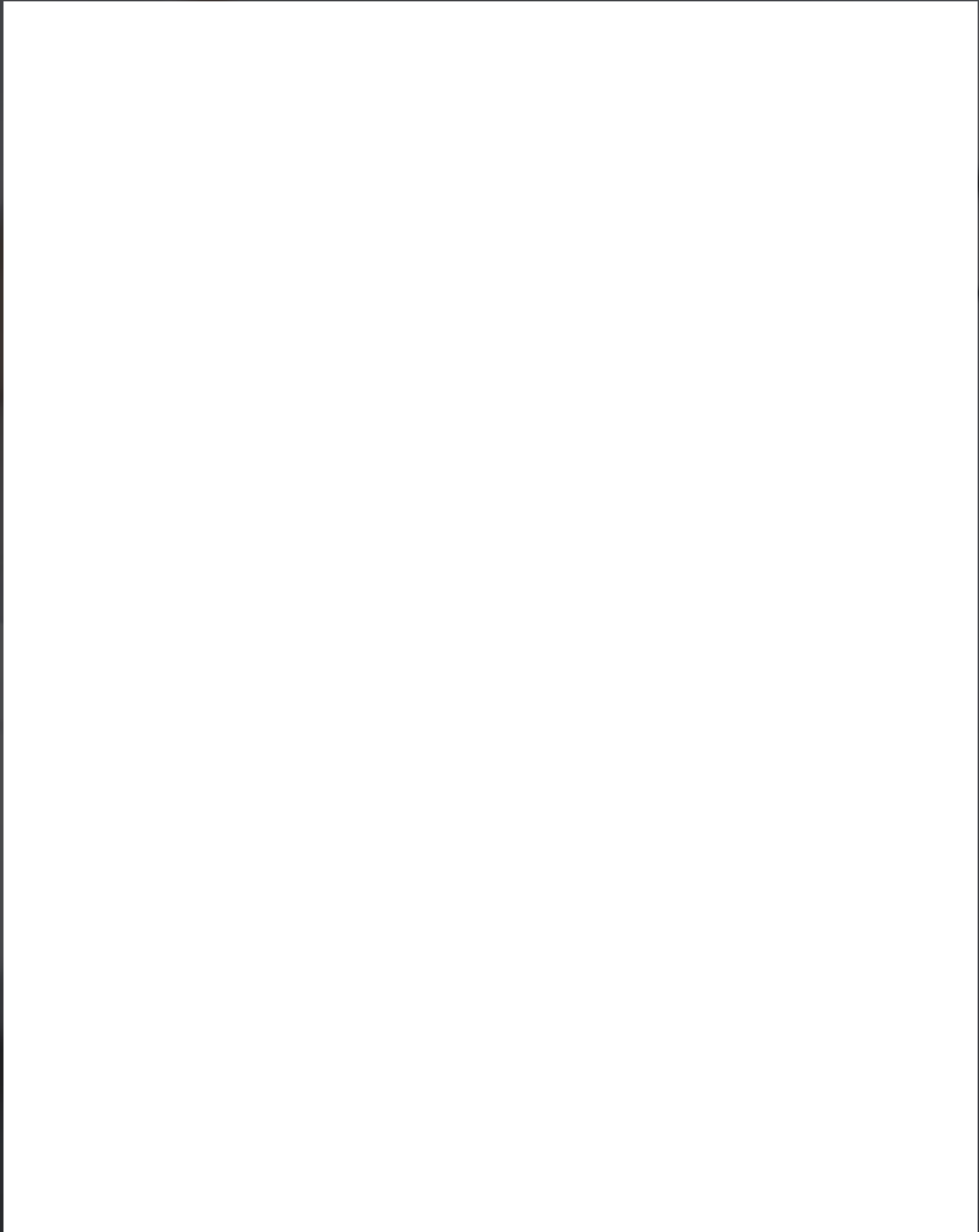
De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

© www.vistaview.nl

KADASTRALE KAART

GEMEENTE
SECTIE
PERCEEL
EIGENDOM

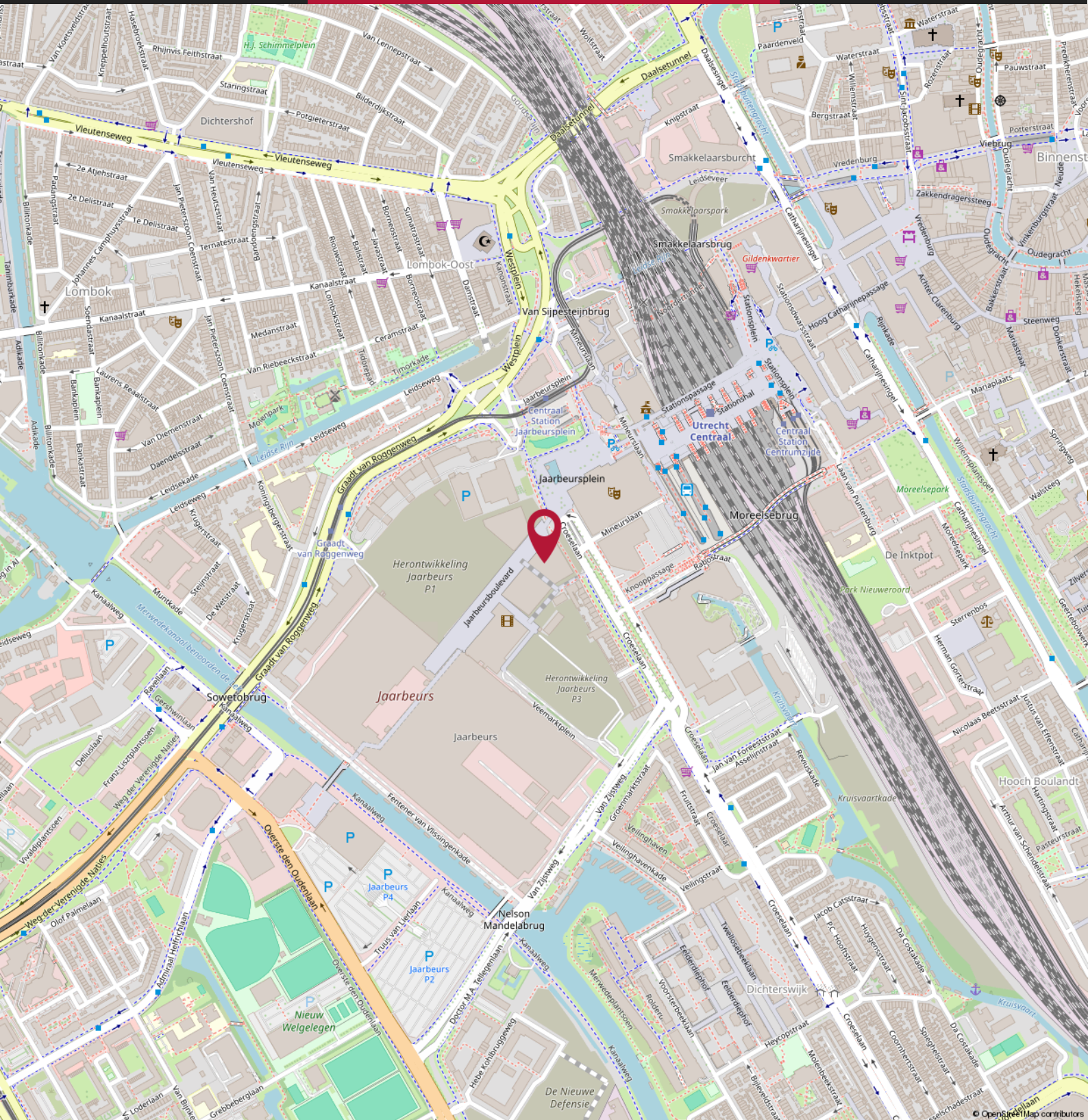
CATHARIJNE
D
10995
EIGENDOM BELAST MET ERFPACHT



LOCATIE OP DE KAART



UTRECHT



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:   

