

**BURGERSDIJK
MAKELAARS**

BUITENGEWOON
BETROKKEN

€ 1.095.000 k.k.

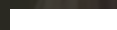
Burgemeester Van der Borchlaan 2 K

BILTHOVEN



KENMERKEN

159 m²



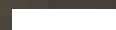
WOONOPPERVLAKTE

0 m²



PERCEELOPPERVLAKTE

498 m³



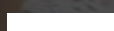
BRUTO INHOUD

1992



BOUWJAAR

3



KAMERS

2



SLAAPKAMERS

AANVAARDING
SOORT WONING
BOUWTYPE
VERWARMING
WARM WATER

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

LIGGING TUIN
ISOLATIE
MERK CV-KETEL
BOUWJAAR CV-KETEL

ENERGIELABEL

ZUID-WEST
DUBBEL GLAS
VOLGT
VOLGT

A



BESCHRIJVING

BURGEMEESTER VAN DER BORCHLAAN 2 K

Stijlvol en zorgeloos wonen in het groen!

Op loopafstand van het gezellige centrum van Bilthoven ligt "Residence De Biltse Duinen", een fraai en kleinschalig appartementencomplex, direct grenzend aan de uitgestrekte bossen en de golfbaan. Hier komen rust, ruimte en een hoog wooncomfort op vanzelfsprekende wijze samen, terwijl het levendige dorpshart met winkels, restaurants en het station op korte loopafstand bereikbaar is.

Royaal appartement met allure

Het appartement beslaat circa 159 m² en is ingericht met veel leefruimte, waaronder een ruime living, woonkeuken, studeerruimte, bijkeuken en twee ruime slaapkamers, en een zonnig balkon van circa 15 m² op het zuidwesten. De royale woonkamer met grote ramen biedt een prachtig uitzicht op het omliggende groen en geeft direct toegang tot het balkon, waar u in alle rust van de middag- en avondzon kunt genieten.

Comfort en kwaliteit tot in detail

De keuken is verzorgd en van alle gemakken voorzien met inbouwapparatuur en ruime werk- en kastruimte. Er zijn twee comfortabele badkamers: één met douche en wastafel en een tweede, grenzend aan de ruimste slaapkamer. Deze badkamer is voorzien van een ligbad, separate douche, wastafel en toilet. Het appartement is licht, uitstekend onderhouden en goed geïsoleerd (energielabel A).

Veilig en zorgeloos

Het complex, gebouwd in 1992, is voorzien van een representatieve entree met video-installatie en een lift. Uw auto staat veilig in de afgesloten parkeergarage, waar zich tevens uw privéberging bevindt.

Omringd door natuur en nabij voorzieningen

Het groen van de Utrechtse Heuvelrug ligt letterlijk voor de deur. Wandelen, fietsen of een ronde golf:

het kan hier allemaal. Tegelijkertijd zijn Utrecht en omliggende dorpen vlot te bereiken, zowel per auto als met het openbaar vervoer.

Bijzonderheden

Woonoppervlak ca. 159 m²

Zonnig balkon ca. 15 m² (zuidwest)

Twee ruime slaapkamers en twee badkamers

Lift, afgesloten parkeergarage en eigen berging

Degelijk gebouwd en uitstekend geïsoleerd (energielabel A)

Gezamenlijke entree met video-installatie

Servicekosten ca. € 438,- per maand

Oplevering in overleg

Niet-zelfbewoningsclausule van toepassing

Kortom: een zeldzaam royaal en sfeervol appartement op een unieke plek waar natuur en gemak elkaar ontmoeten, ideaal voor wie de rust zoekt zonder in te leveren op comfort of bereikbaarheid!



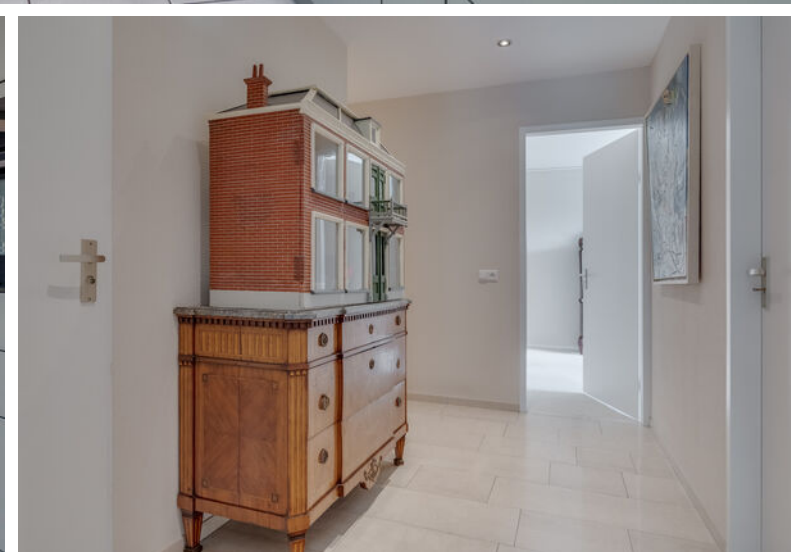


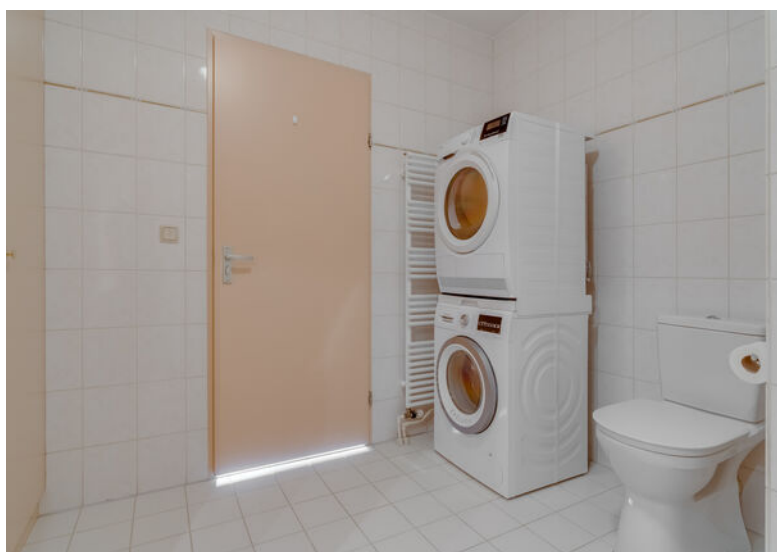
















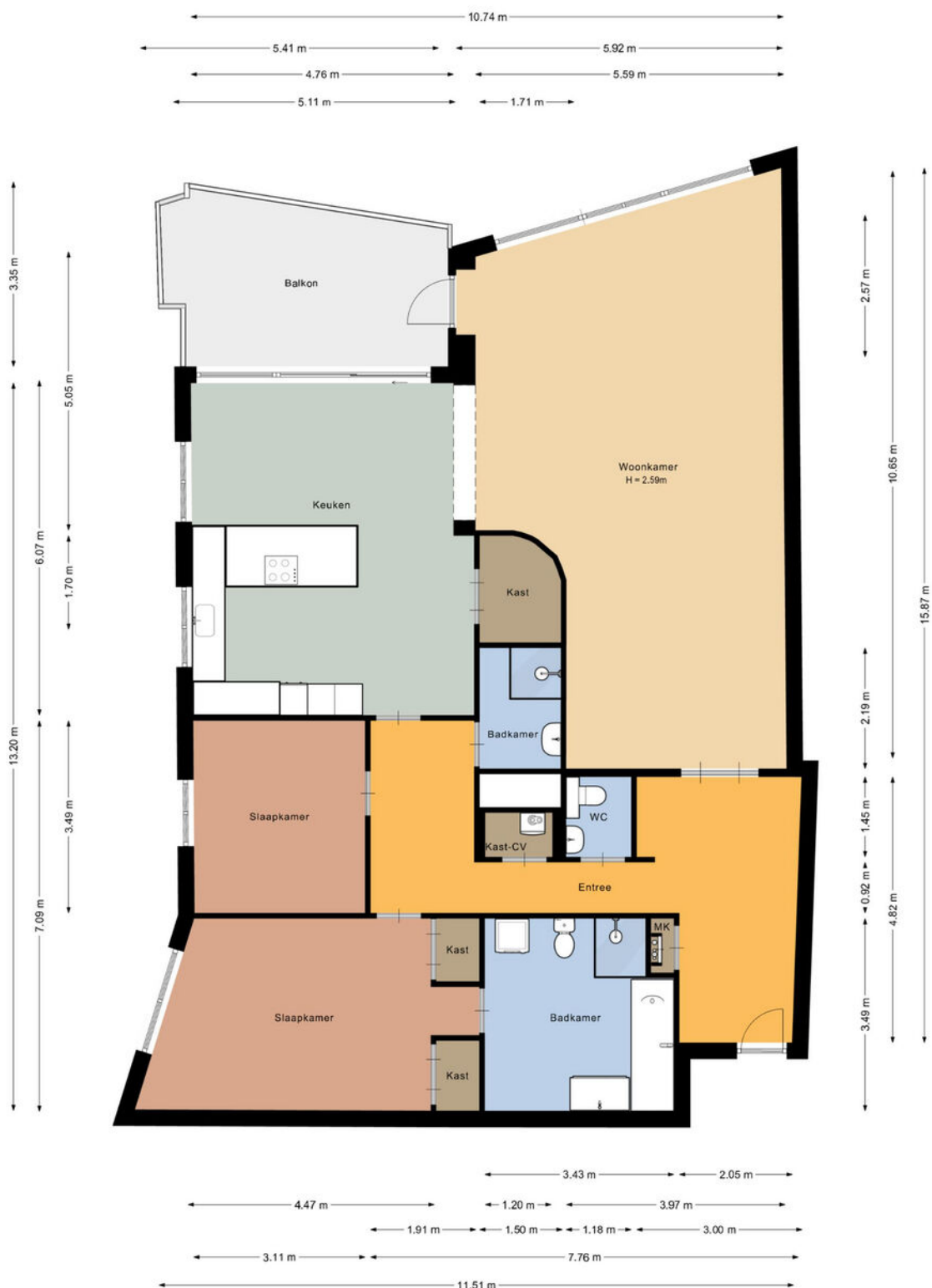


IS DIT BINNENKORT UW NIEUWE WONING?



INDELING

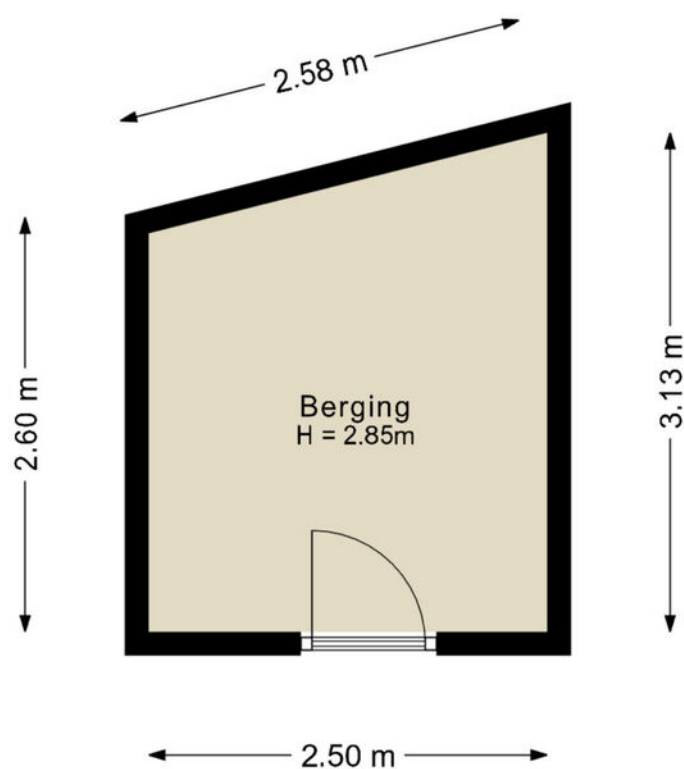
Burgemeester van der Borchlaan 2k Bilthoven Derde verdieping



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

BERGING

Burgemeester van der Borchlaan 2k Bilthoven Berging

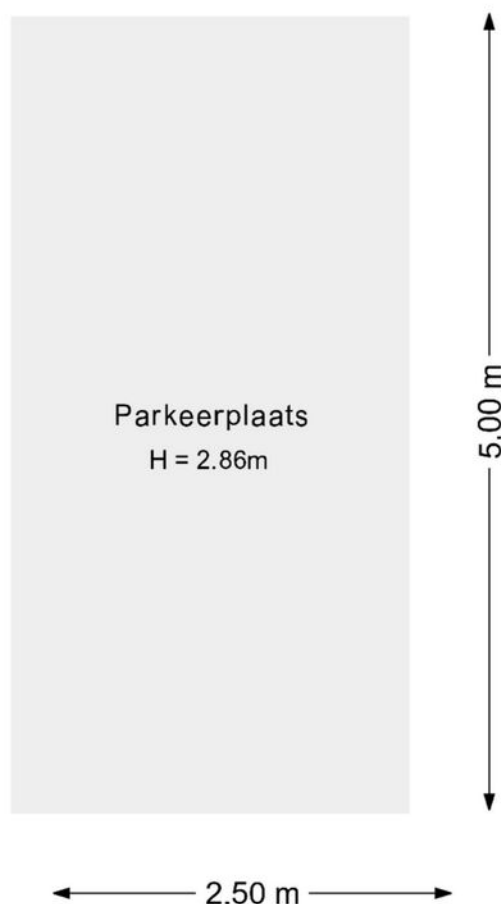


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

© www.vistaview.nl

PARKEER- PLAATS

Burgemeester van der Borchlaan 2k Bilthoven Parkeerplaats



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

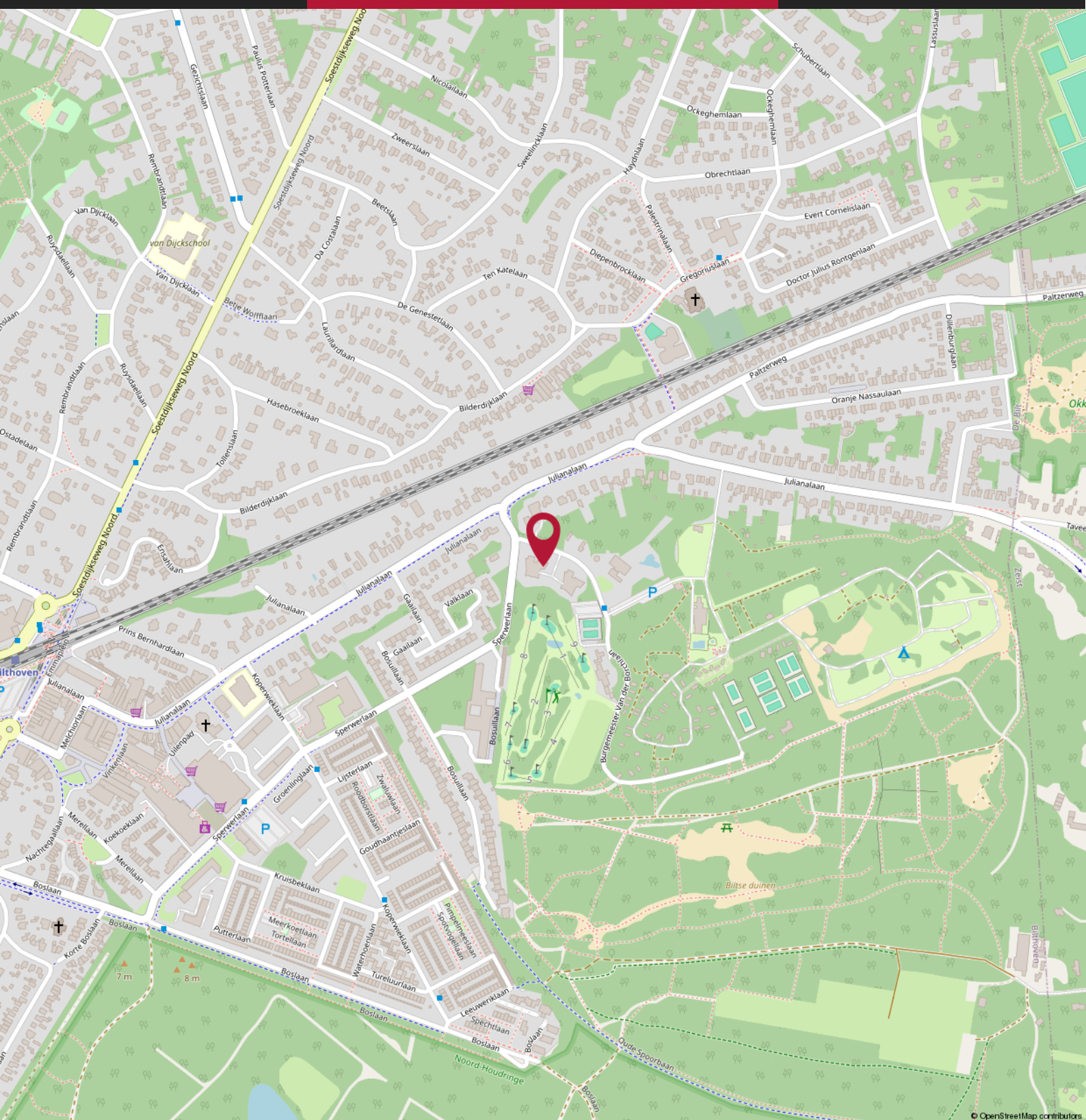
**DE BILT
E
4451
VOLLE EIGENDOM**

Uw referentie: bur



LOCATIE OP DE KAART

BILTHOVEN



Over ons



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

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 geluidoverlast (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:   

