

BURGERSDIJK
MAKELAARS

BUITENGEWOON
BETROKKEN



€ 1.200.000 k.k.

Vuursche Dreef 25 A B
HOLLANDSCHE RADING



KENMERKEN

221 m²

WOONOPPERVLAKTE

1503 m²

PERCEELOPPERVLAKTE

873 m³

BRUTO INHOUD

1911

BOUWJAAR

3

KAMERS

2

SLAAPKAMERS

AANVAARDING
SOORT WONING
BOUWTYPE
VERWARMING
WARM WATER

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

LIGGING TUIN
ISOLATIE
MERK CV-KETEL
BOUWJAAR CV-KETEL

ENERGIELABEL

RANDOM
GEEN
VOLGT
VOLGT

E



BESCHRIJVING

VUURSCHE DREEF 25 A B

Prachtig gelegen ten midden van de bossen van Lage Vuursche ligt Herberg Boschoord "unieke woon- of horeca locatie, te midden van de Hilversumsche Golf Club". Een plek als deze komt zelden beschikbaar! Tussen de eeuwenoude bomen van de Hilversumsche Golf Club ligt, werkelijk midden in de golfbaan, dit karaktervolle vrijstaande pand, al ruim 100 jaar bekend als Restaurant Herberg Boschoord.

Omgeven door rust, natuur en uitgestrekte fairways biedt dit bijzondere object een unieke kans om te wonen, te werken of ondernemen in absolute stilte en privacy. Er is tevens reeds onderzocht bij de Gemeente De Bilt wat eveneens de mogelijkheden zijn voor nieuwbouw voor 1 of 2 woningen op het perceel, hierin heeft de Gemeente aangegeven positief tegenover te staan. Op ruimtelijkeplannen.nl zijn alle functies en mogelijkheden eenvoudig te vinden.

Ligging

Het perceel ligt letterlijk in het hart van de Hilversumsche Golf Club, aan de grens van Hollandsche Rading en Lage Vuursche. Een unieke, bijna besloten ligging: bereikbaar via een bosrijke oprijlaan, maar volledig omgeven door natuur en golfbaan. De omgeving met de Lage Vuursche, Hilversum en Baarn op korte afstand combineert landelijke rust met uitstekende bereikbaarheid (A27 en N417 binnen enkele minuten).

Objectomschrijving

Het hoofdgebouw heeft de authentieke uitstraling van een bosherberg, met houten balken, hoge plafonds en grote raampartijen met uitzicht op de greens. De begane grond bestaat uit diverse sfeervolle ruimtes, een keuken en een lichte serre. Daarnaast bevinden zich meerdere bijgebouwen op het terrein, waaronder opslag- en dienstvertrekken, die ook geschikt zijn voor hobbymatig gebruik of een gastenverblijf.

Gebruiksoppervlakte: ca. m²

Perceeloppervlakte: ca. 1.500 m²

Diverse bijgebouwen aanwezig

Terras met uitzicht op de golfbaan

Parkeergelegenheid op eigen terrein

Mogelijkheden

De huidige bestemming is Horeca, maar door de unieke ligging en opzet leent het pand zich uitstekend voor een transformatie naar wonen, bed & breakfast, of een combinatie van wonen en werken (na overleg met de Gemeente De Bilt).

Denk aan:

voortzetting als restaurant, lunchroom of clubhuis
transformatie tot karaktervol woonhuis of tweede woning
combinatie wonen/werken, bijvoorbeeld
kookstudio, atelier of kleinschalige hospitality

Bijzonderheden

Ligging midden in de Hilversumsche Golf Club
Vrijstaand pand met karakter en historie
Authentieke bouwstijl met houten details en serre
Volledige privacy, rust en natuur
Meerdere bijgebouwen aanwezig zoals een grote kapschuur
Parkeerplaatsen op eigen terrein
Beschikbaar in overleg

Het adres van het perceel is formeel Vuursche Dreef 25, 25A en 25B in Hollandsche Rading, echter ligt het perceel op de hoek van de Zwarteweg 2 in Lage Vuursche en de Weg langs de Gooiersgracht in Hilversum (Noord-Holland)

Een uitzonderlijke kans: wonen of ondernemen midden in het bos én midden in de golfbaan een locatie die in Nederland zijn gelijke niet kent.



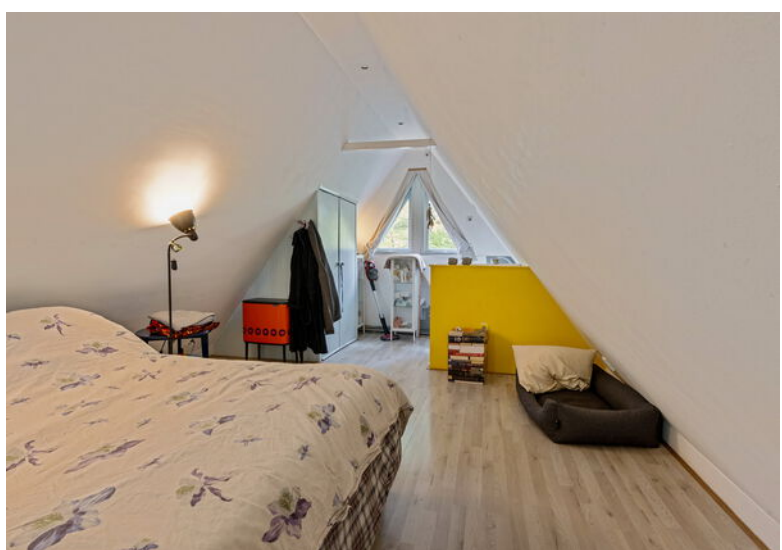




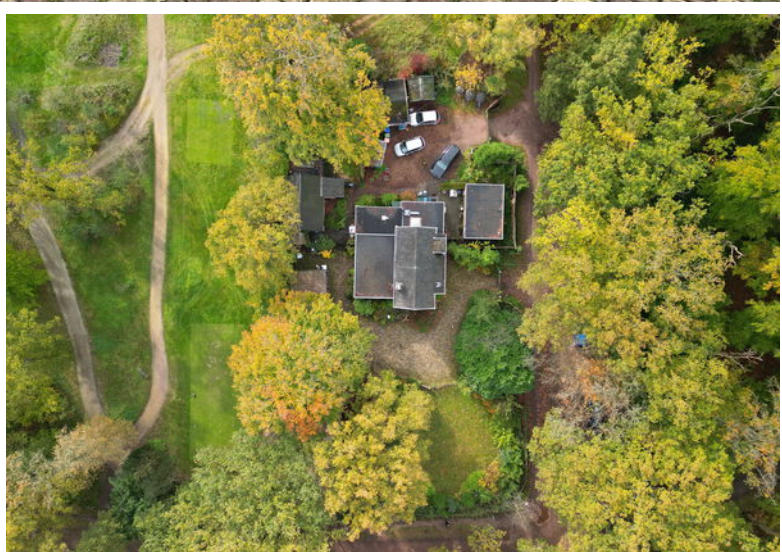














IS DIT BINNENKORT UW NIEUWE WONING?



BEGANE

GROND



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

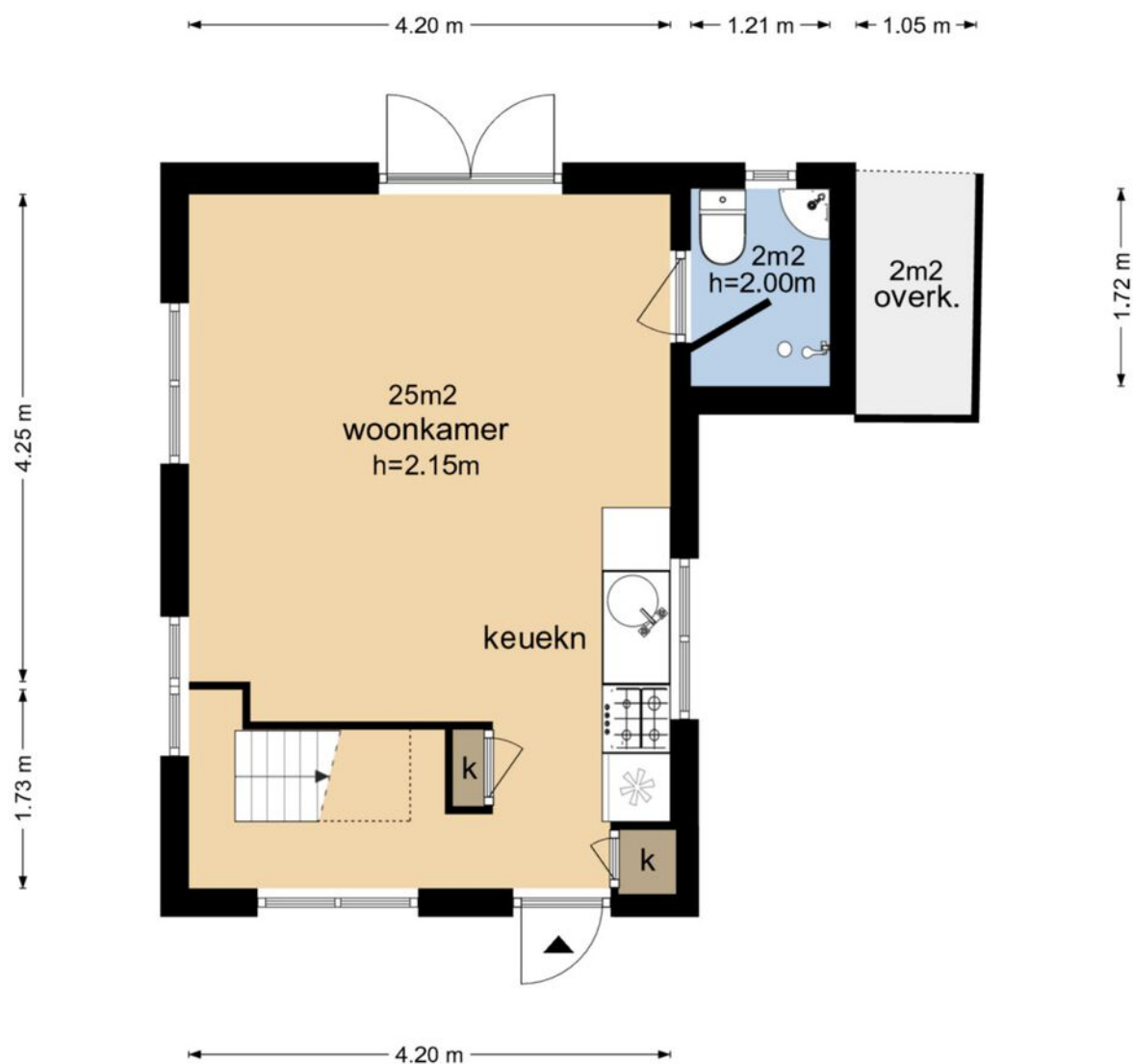
EERSTE VERDIEPING



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

Bijgebouw

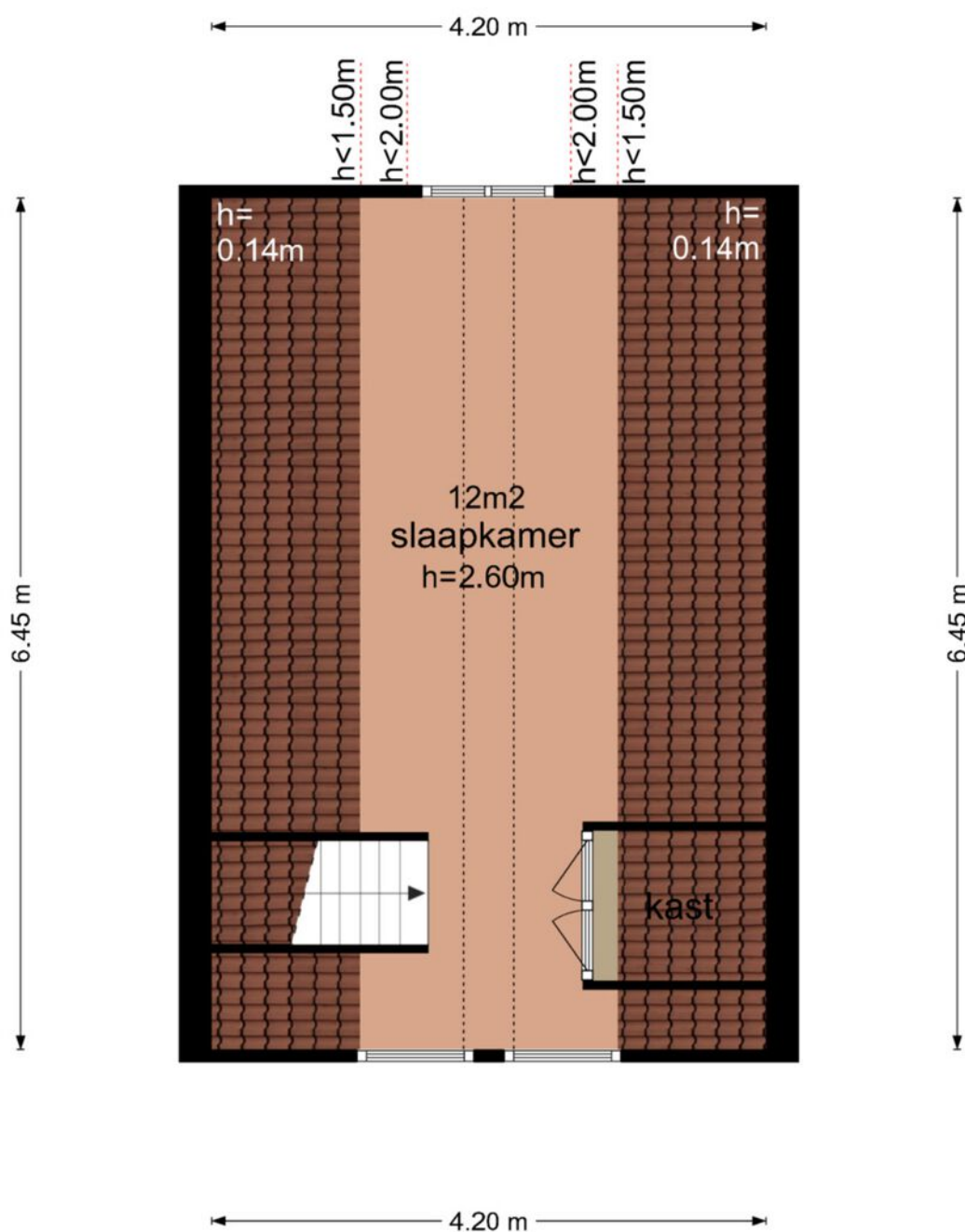
Vuursche Dreef 25B - Hollandsche Rading Guesthouse 1



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

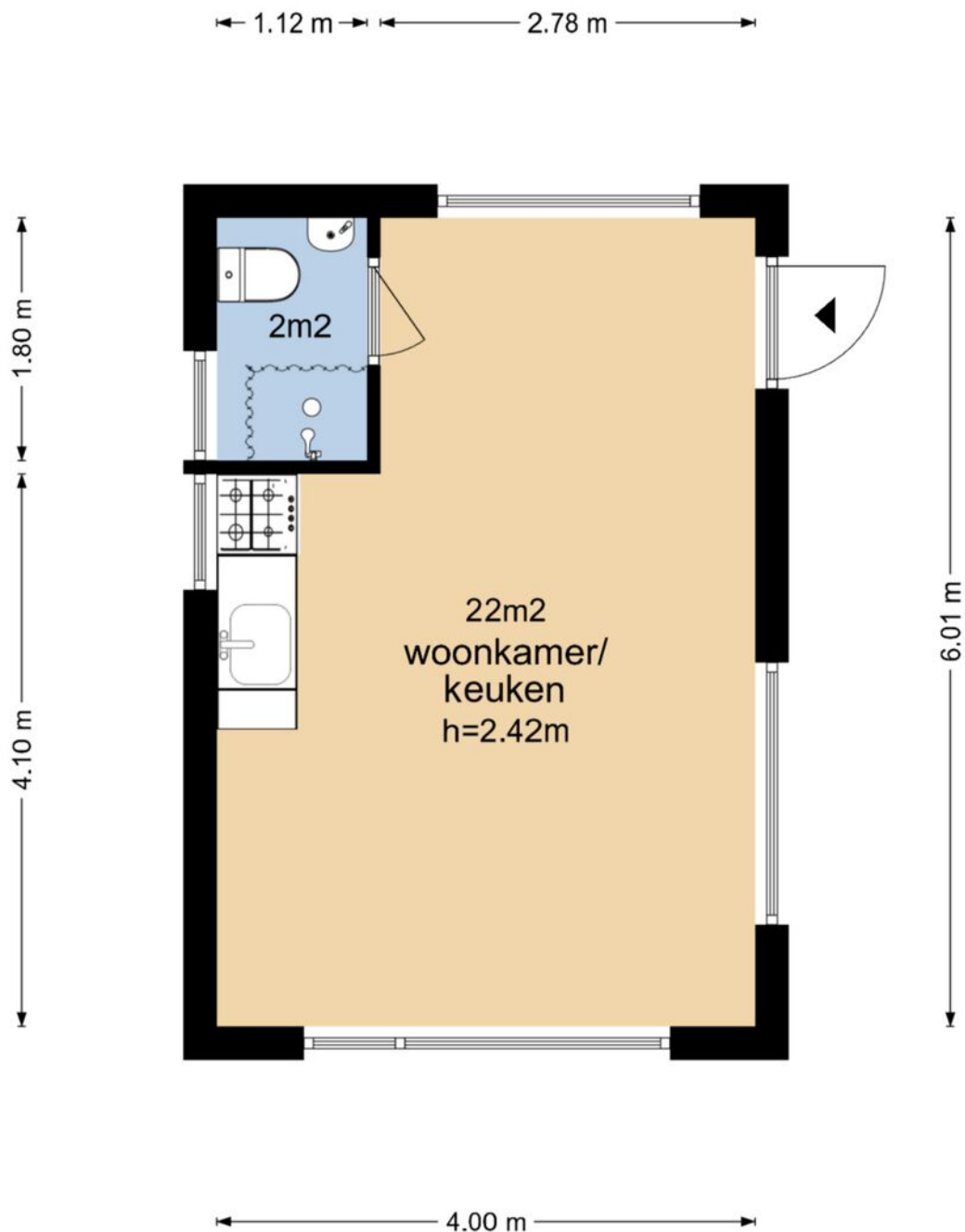
1e verd.

**Vuursche Dreef 25B - Hollandsche Rading
Guesthouse 1 - Eerste Verdieping**



BIJGEBOUW

Vuursche Dreef 25A - Hollandsche Rading Guesthouse 2



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

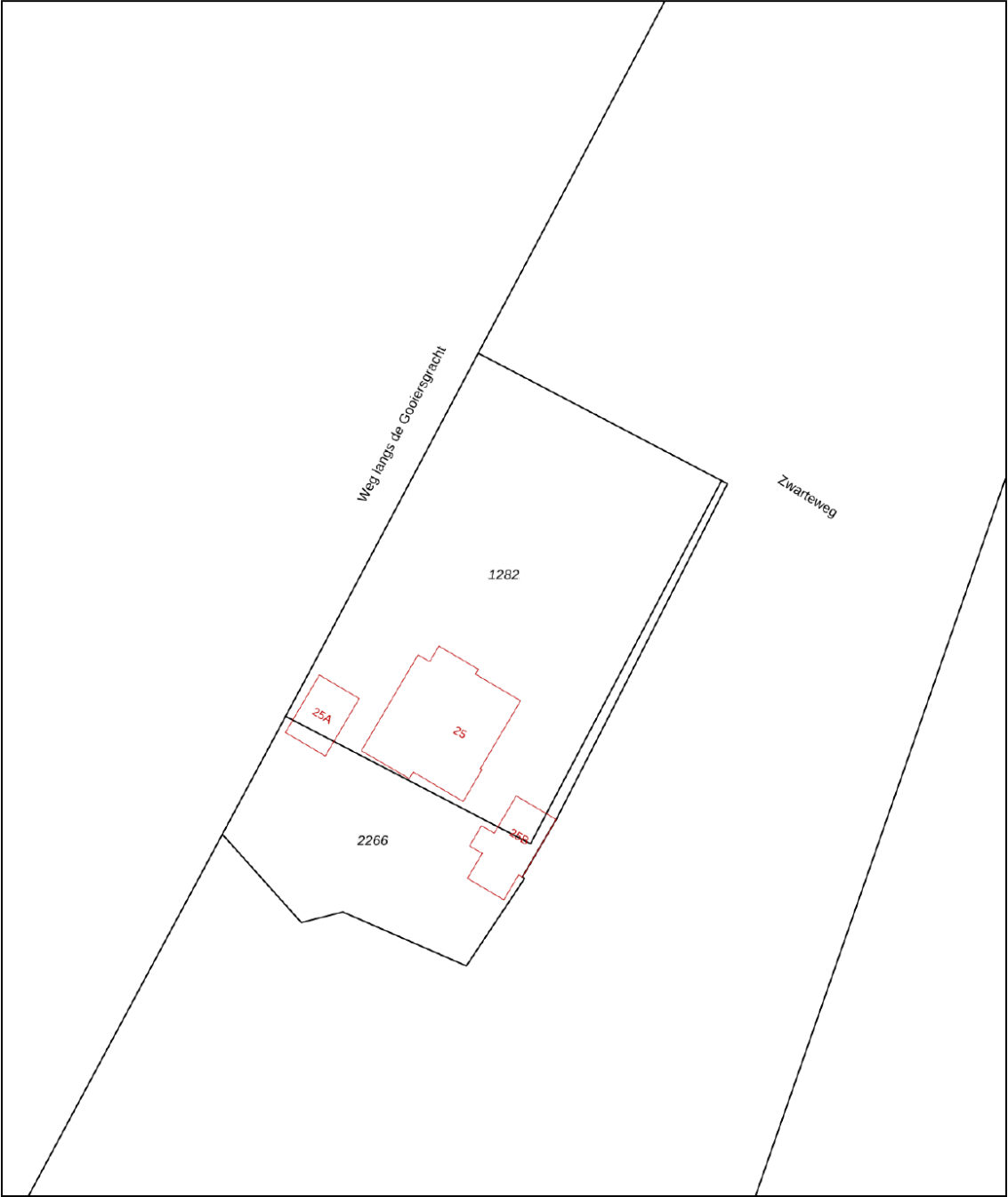
KADASTRALE KAART

GEMEENTE
SECTIE
PERCEEL
EIGENDOM

MAARTENSDIJK
A
1282, 2266
VOLLE EIGENDOM

Kadastrale kaart

Uw referentie: Bur



12345
25

— Vastgestelde kadastrale grens
— Voorlopige kadastrale grens
— Administratieve kadastrale grens
— Bebouwing

Deze kaart is noordgericht
Perceelnummer
Huisnummer
Vastgestelde kadastrale grens
Voorlopige kadastrale grens
Administratieve kadastrale grens
Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Maartensdijk
Sectie	A
Perceel	1282

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.

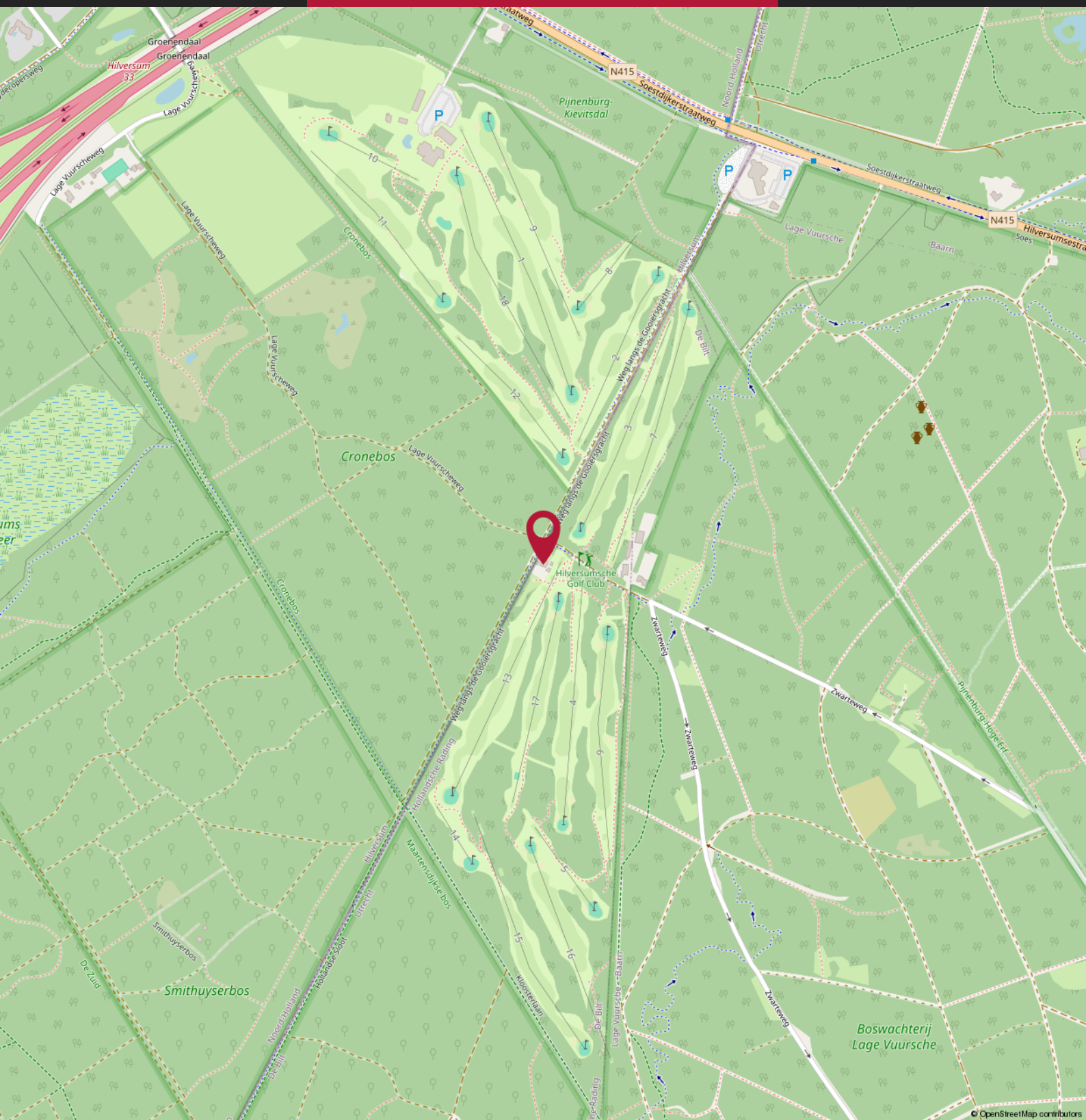
kadaster

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 10 oktober 2025
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

LOCATIE OP DE KAART



HOLLANDSCHE RADING



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:   

