





Welkom,
voel je
thuis...



> door de woning

over de locatie

woning in detail

een huis kopen?

We lopen met u mee...



Luxe appartement met 2 etages

Woning

Soort woning	Penthouse
Type woning	Appartement
Bouwjaar	2005 volledige renovatie 2024

Grootte

Aantal kamers	4
Woonoppervlakte	182 m ²
Inhoud	619 m ³

Woonkamer



Artist impression van de woonkamer

Begane grond

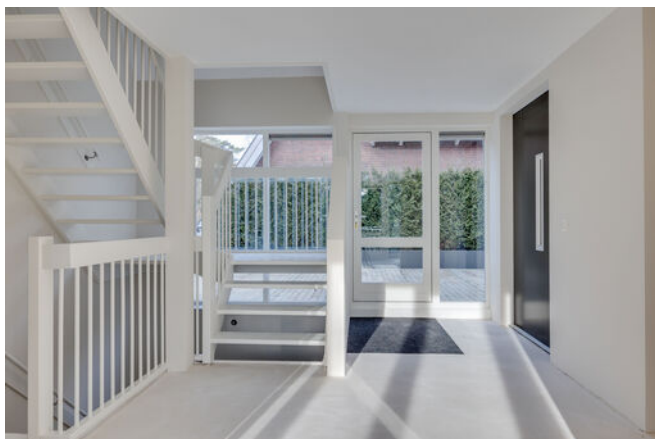
Sfeervol entree

Algemene entree aan de zijkant van het gebouw met bellentableau en meterkasten, afgesloten tochtportaal, trappenhuis en privélift naar het souterrain en het penthouse.



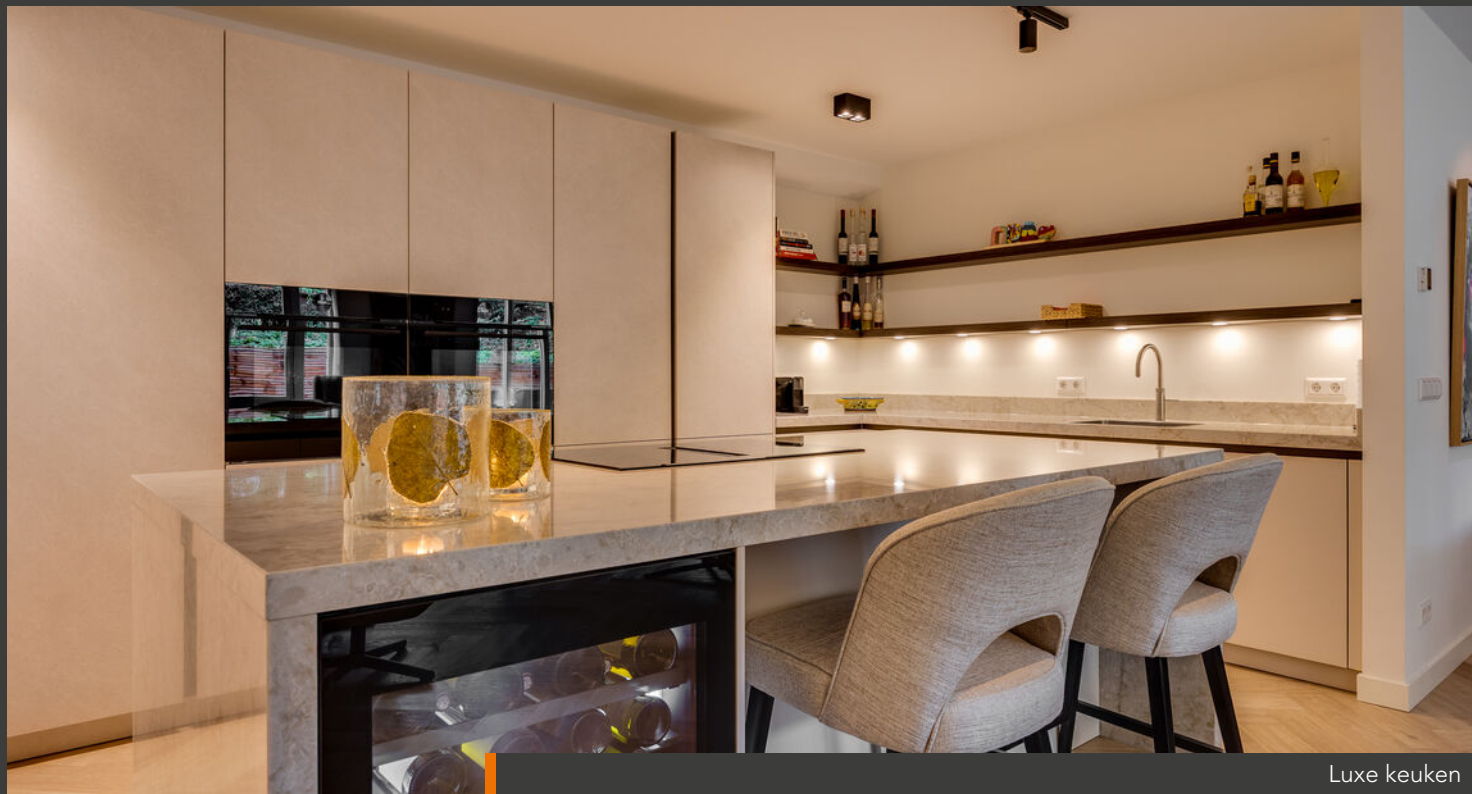
Riante woonruimte

Ruime hal met trapopgang en lift, toilet en dubbele deuren naar de woonverdieping. De woonkamer met open leefkeuken (maar liefst 99 m²) heeft meerdere Franse balkons en zicht op de mooie achtertuin. De riante living heeft de mogelijkheid om een extra werkkamer te creëren (zie schetsmatig aangegeven op de plattegrond). Er is ook een heerlijk dakterras die via de keuken, de hal of de woonkamer te betreden is.



Begane grond

Artist impression



Overzicht van uw woning



Twee slaapkamers

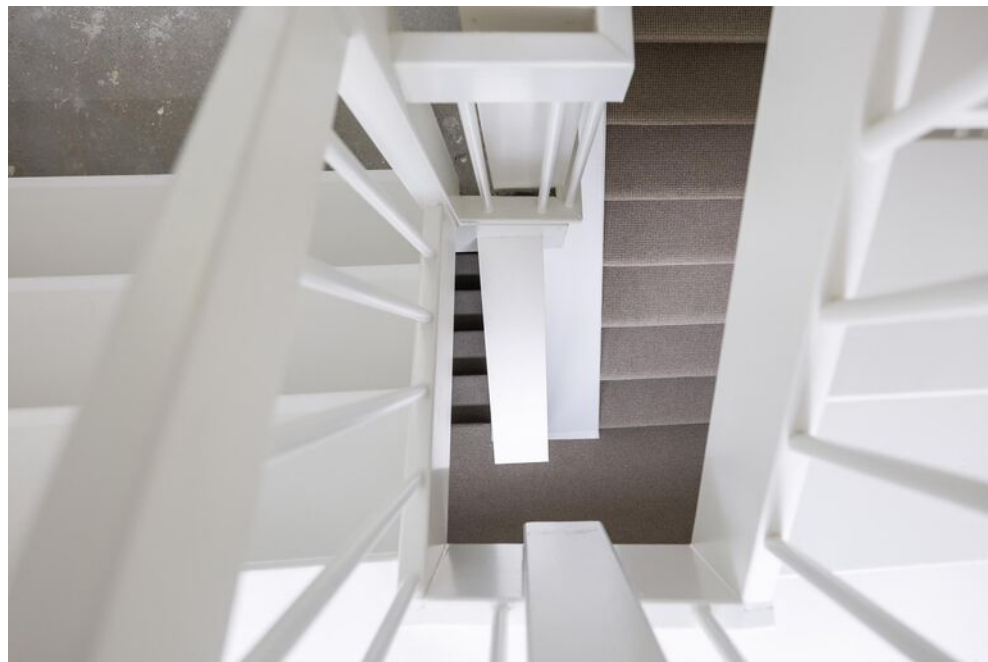
Overloop met aan beide zijden een riante slaapkamer (21 en 21 m²). De houten balkconstructie is hier nog mooi in het zicht, de hoge nok geeft een ruimtelijk gevoel en door de dakramen is er voldoende licht.



Artist impression van de slaapkamer

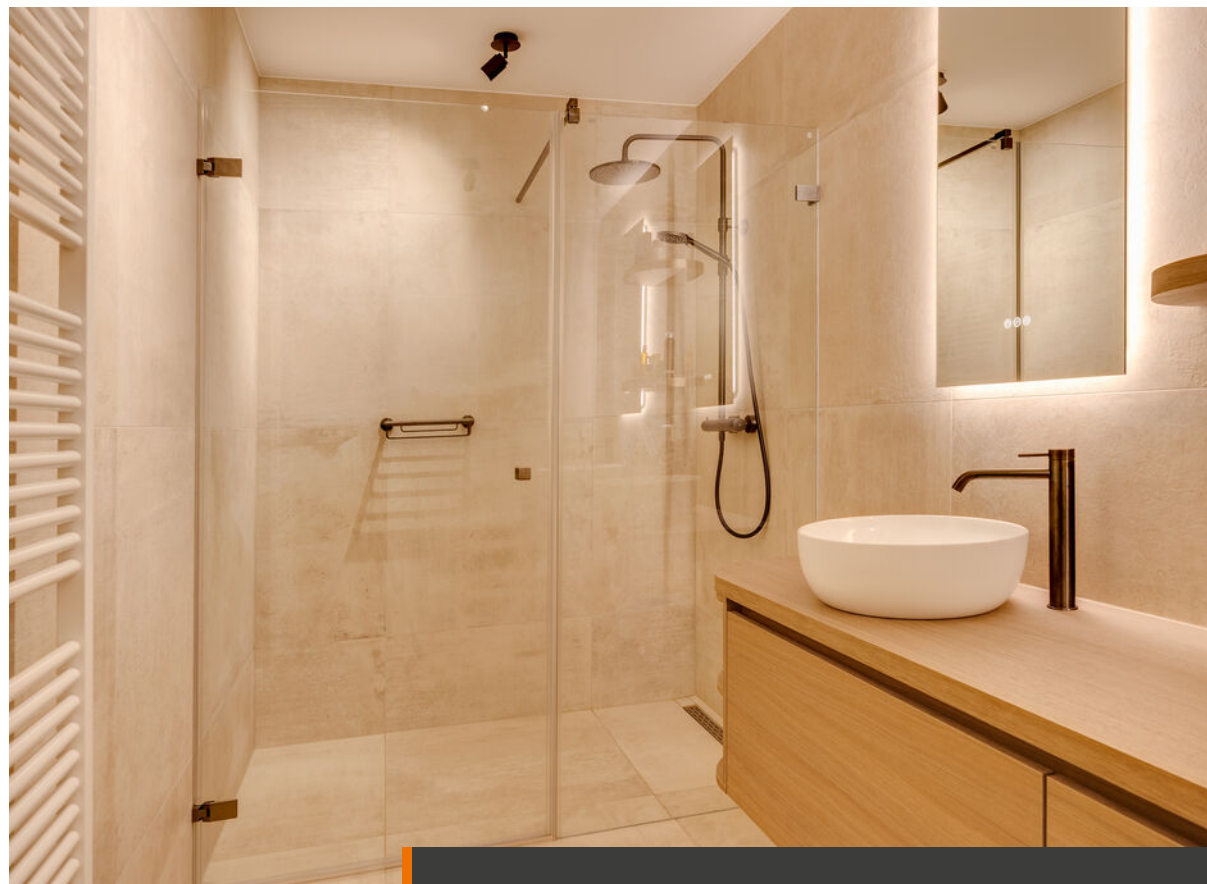


Overzicht van uw woning



Fijne badkamer

De badkamer is in het midden gesitueerd en heeft 4 grote dakramen. Aan de andere kant van de overloop vindt u een separaat toilet en de technische ruimte met wasmachineopstelling.



Dakterras

Ruim dakterras

Vanuit de woonkamer, de keuken en de hal beschikt u over een heerlijk terras van 57 m² op het zuidwesten.



> door de woning

Overzicht



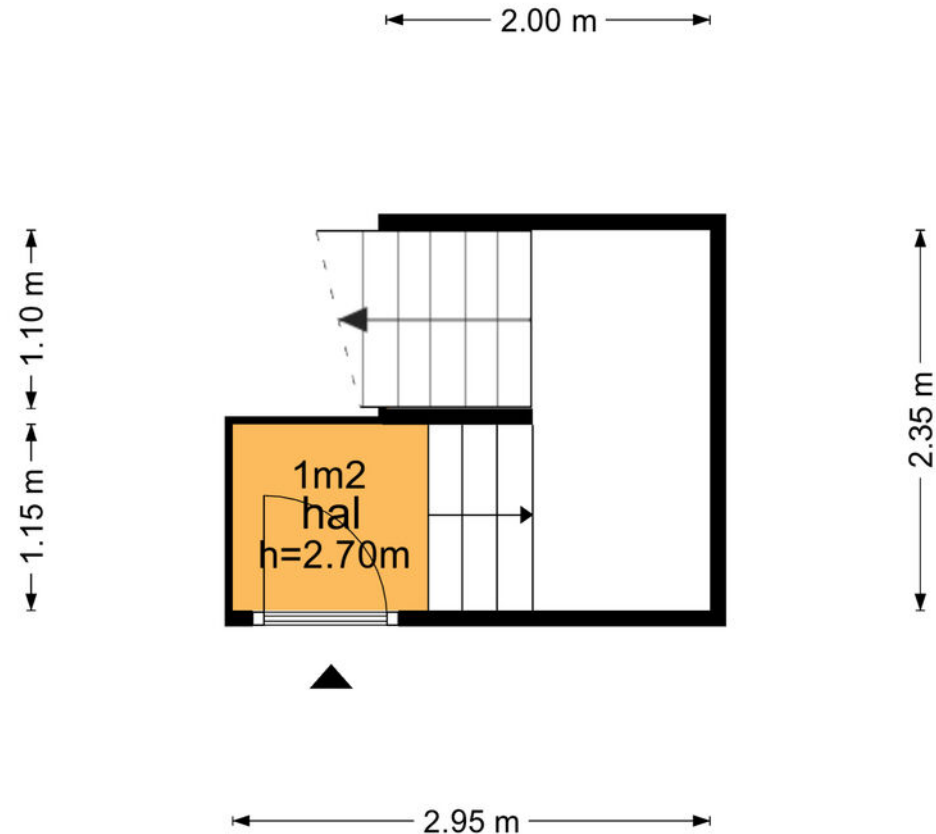


Plattegrond 2D

Begane grond

Afgesloten tochtportaal, trappenhuis en
privélift naar het souterrain en het
penthouse.

Soestdijkseweg Zuid 244 E - Bilthoven Begane Grond



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

Plattegrond 2D

Eerste verdieping

Aantal kamers

> Aantal 1

Woonoppervlakte eerste verdieping

> Oppervlakte 99 m²

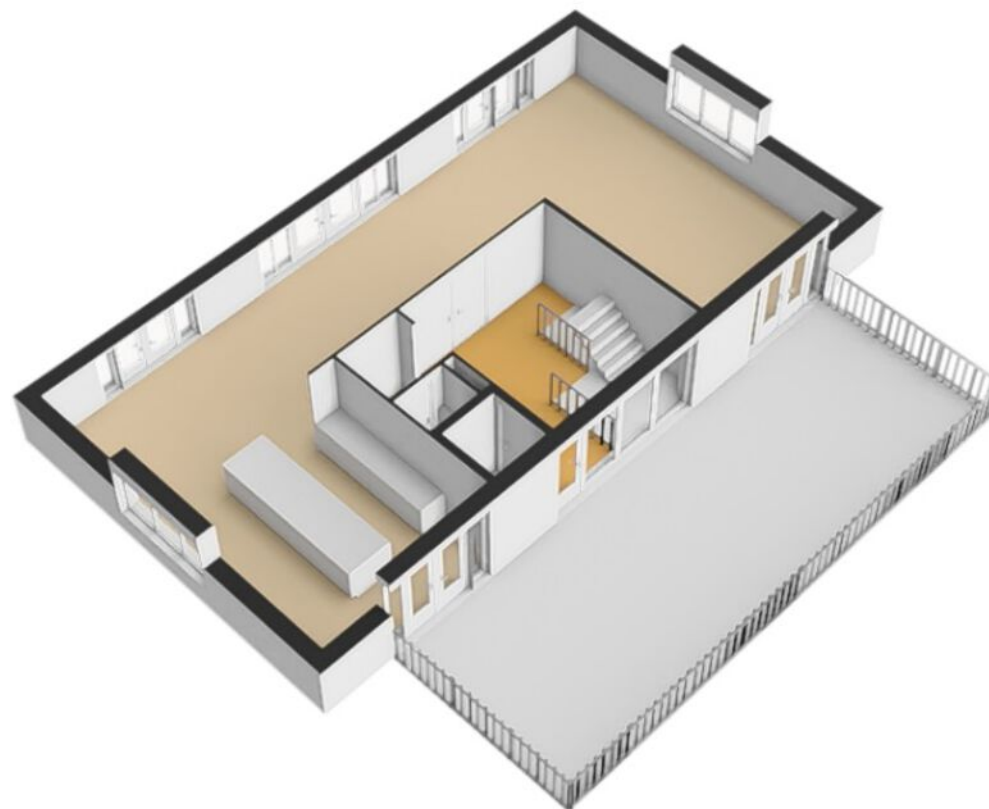


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© www.vistaview.nl

Plattegrond 3D

Eerste verdieping

Om u een beter beeld van het huis te geven is hiernaast een 3D plattegrond toegevoegd.



Plattegrond 2D

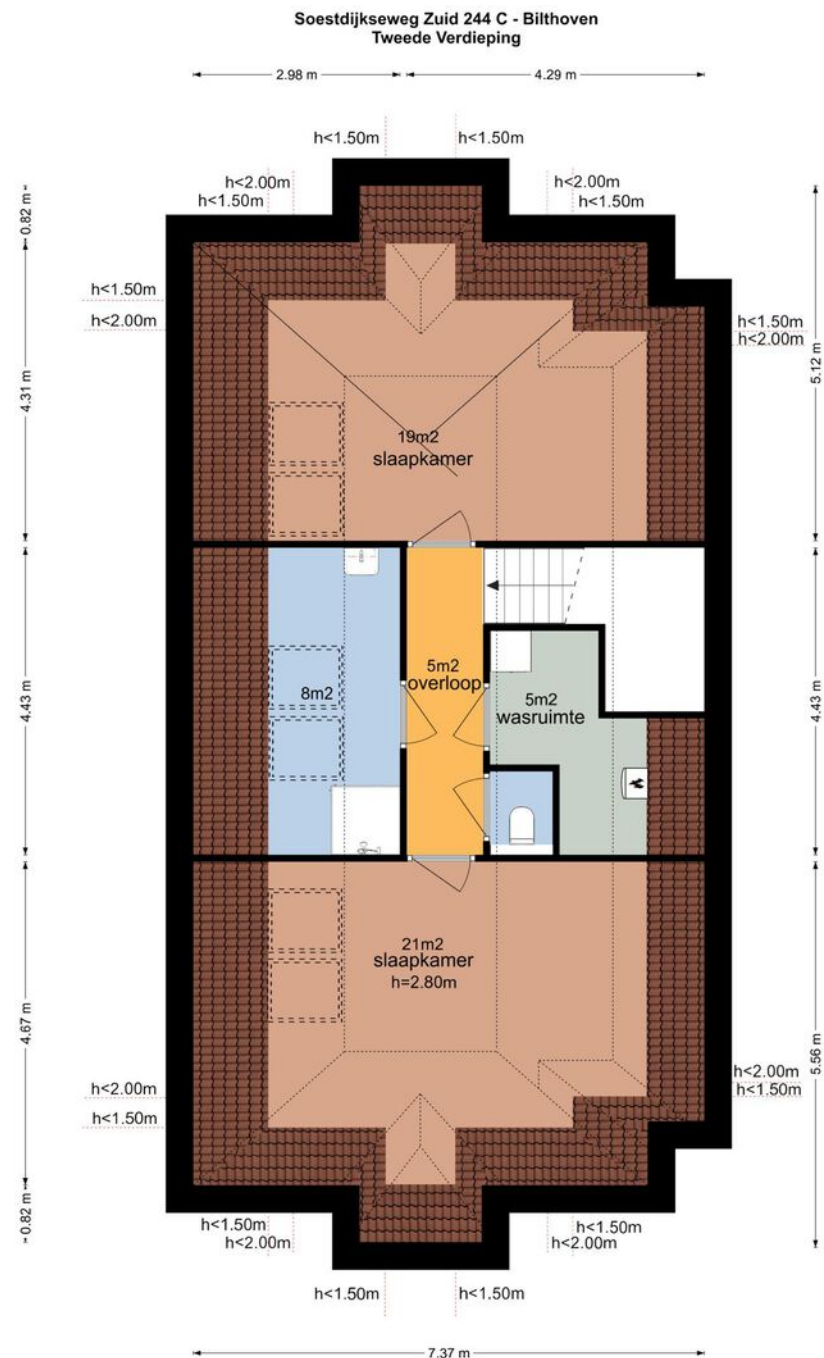
Tweede verdieping

Aantal kamers

> Aantal 2

Woonoppervlakte tweede verdieping

> Oppervlakte 58 m²

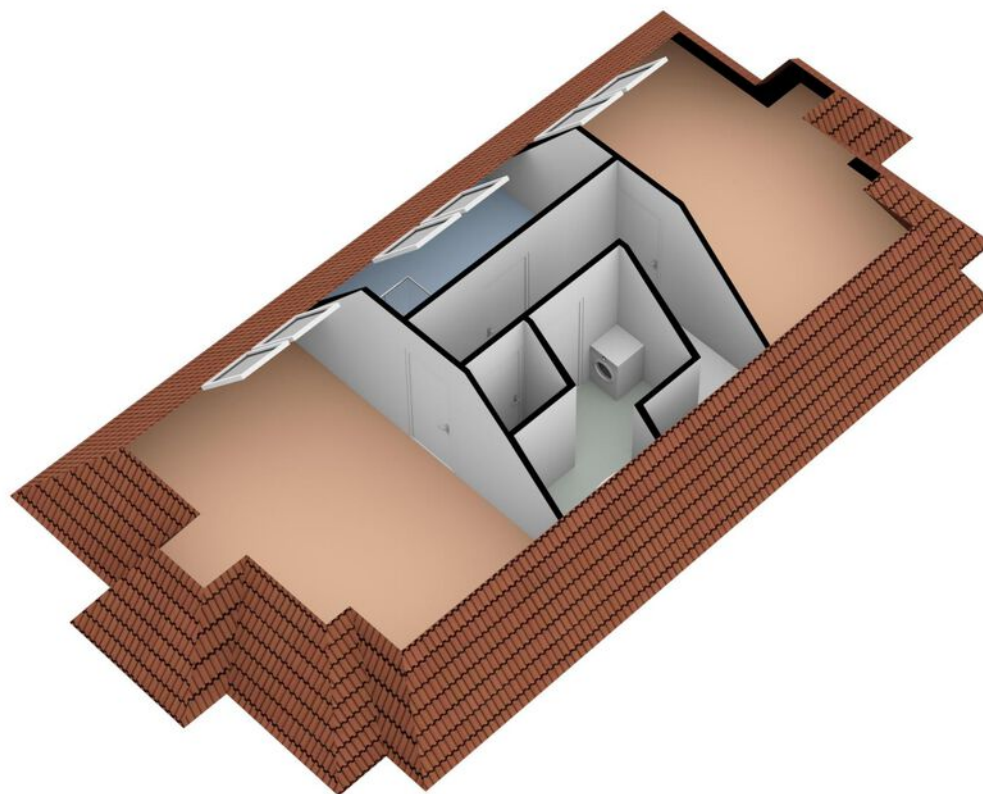


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© www.vistaview.nl

Plattegrond 3D

Tweede verdieping

Om u een beter beeld van het huis te geven is hiernaast een 3D plattegrond toegevoegd.

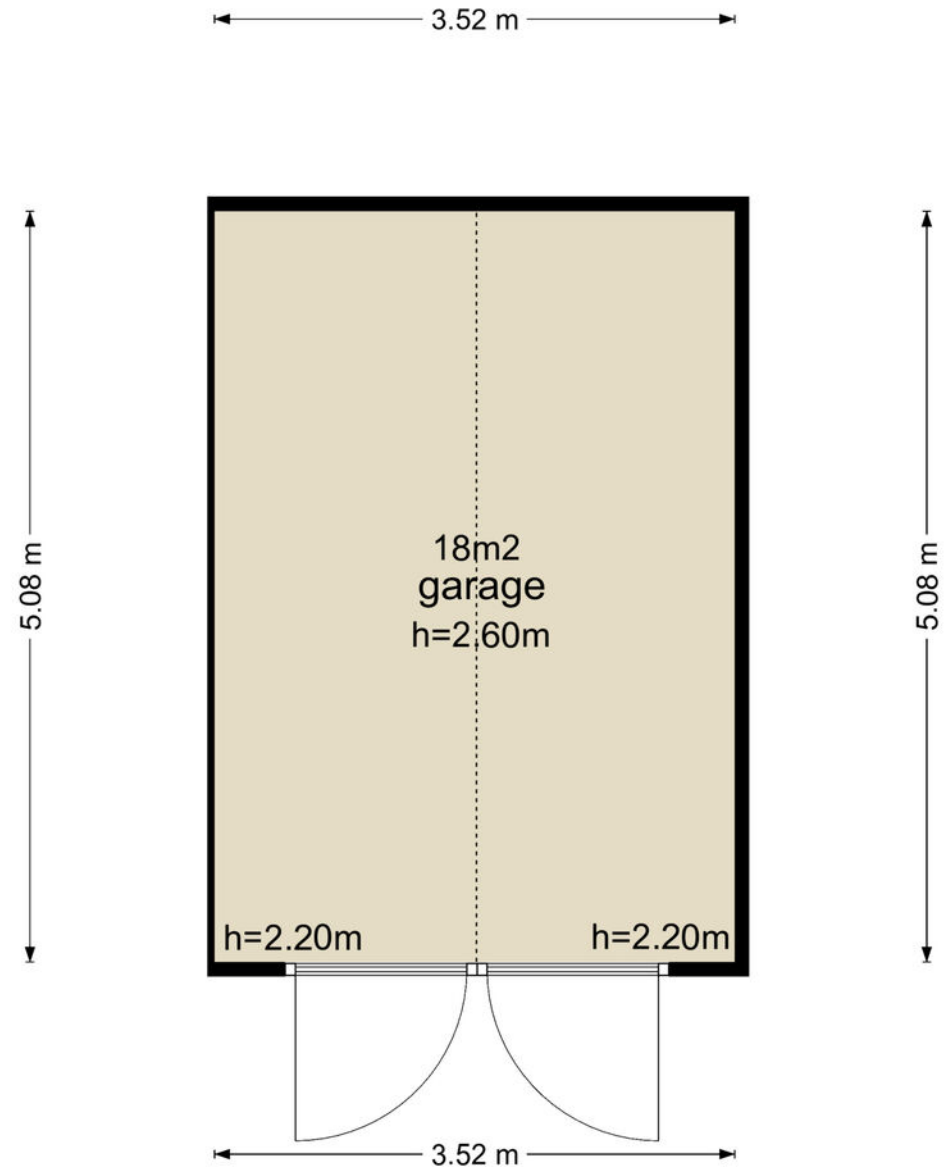


Plattegrond 2D

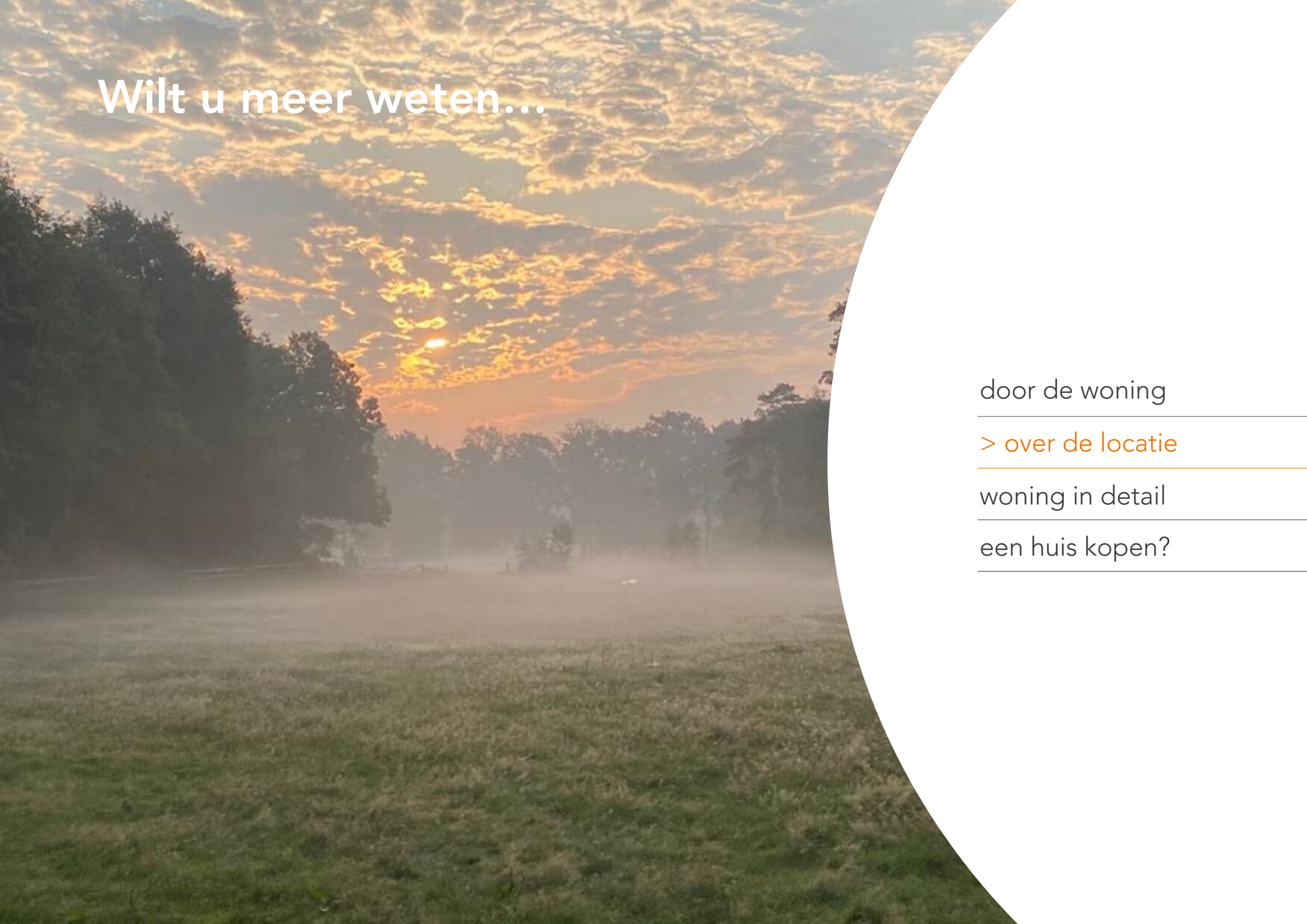
Carport

Oppervlakte carport
> Oppervlakte 18 m²

Soestdijkseweg Zuid 244 E - Bilthoven Garage



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



Wilt u meer weten...

door de woning

> over de locatie

woning in detail

een huis kopen?

Locatie

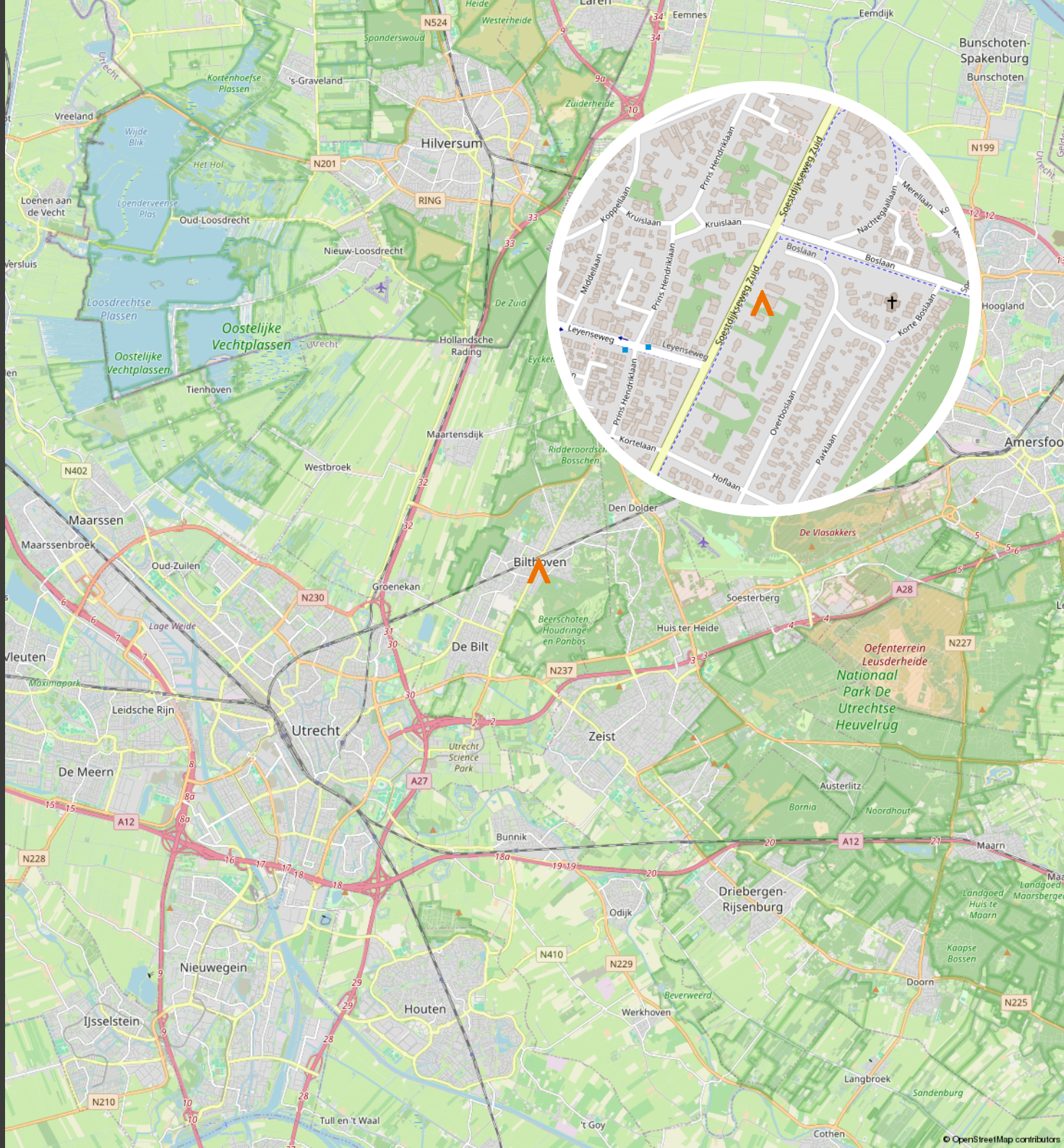
Waar voelt u zich thuis?

Uw huis is gelegen in

Bilthoven centrum, op een toplocatie met prachtige bossen letterlijk om de hoek, het NS-station en alle voorzieningen van het gezellige dorpscentrum op korte loopafstand.

Het project bestaat uit de herontwikkeling van een voormalig kantoor en de aanpalende villa naar in totaal 5 unieke en luxueuze appartementen verdeeld over 4 woonlagen met ieder eigen parkeergelegenheid. Het kleinschalige complex is levensloopbestendig door de liften in het gebouw. Het perceel van 2.043 m² is zeer verzorgd aangelegd, de prachtige oude bomen zijn onmisbaar en beeldbepalend. De appartementen hebben alle een eigen buitentuimte.

> over de locatie





Nieuwsgierig naar de...

door de woning

over de locatie

> woning in detail

een huis kopen?

Kenmerken

Bouw

Soort woning	Penthouse
Type woning	Appartement
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	2005

Afmetingen

Aantal kamers	4
Woonoppervlakte	182 m ²
Inhoud	619 m ³

Details

Ligging	Beschutte ligging, in bosrijke omgeving
Isolatie	Volledig geïsoleerd
Verwarming	Vloerverwarming geheel, warmtepomp
Bouwjaar verwarming	1 auto
Energie label	A+++
Volledig gerenoveerd in	2023/2024

Bergruimte

Carport	hout, aan drie zijden gesloten
Grootte carport	18 m ²
Carport v.v.	Vorbereiding laadstation en eigen electra
Capaciteit	

Buitenruimte

Dakterras	Zonneterras van 57 m ²
Diepte / lengte	1260 cm
Breedte	450 cm
Ligging	Zuidwesten
Achterom	Nee

Overig

Eigendomssituatie	Volle eigendom
Onderhoud binnen	Uitstekend
Onderhoud buiten	Uitstekend

Kadastrale kaart

Soestdijkseweg Zuid 244 E, Bilthoven

Over welke kavel gaat het?

> Kadastraal nummer 5307, 5308

Perceeloppervlakte

> 2043 m²

Oriëntatie kadastrale kaart

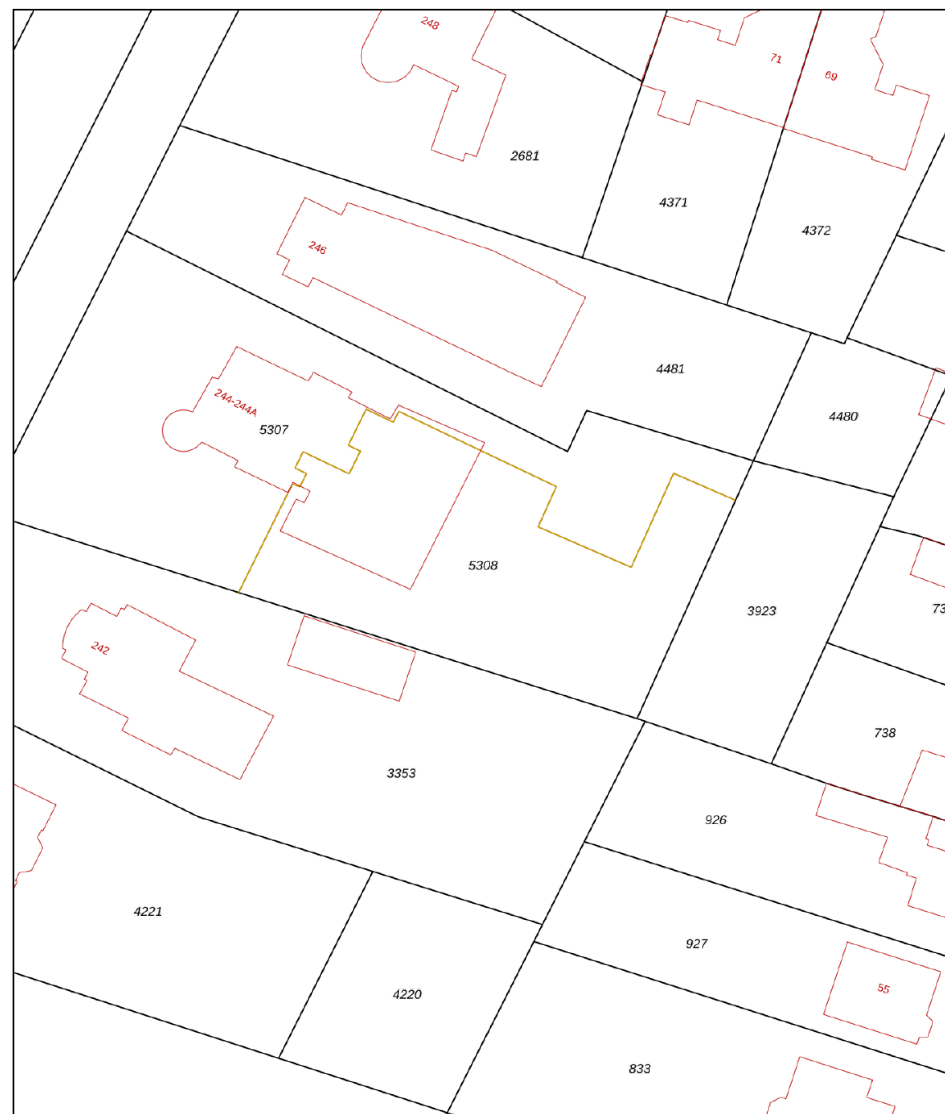
De bovenzijde van de kaart is het noorden.

De schaal van de kaart

De kadastrale kaart is niet op schaal.

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



0 5 10 15 20 25m

12345 25	Deze kaart is noordgericht Perceelnummer Huisnummer	Schaal 1: 500	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Kadastrale gemeente De Bilt	
—	Voorlopige kadastrale grens	Sectie E	
—	Administratieve kadastrale grens	Perceel 5308	
—	Bebouwing		
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 20 februari 2023 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.

Keuze gemaakt?

door de woning

over de locatie

woning in detail

> een huis kopen?



Hoe nu verder?

Mogen we u feliciteren?

Natuurlijk hopen wij dat wij u kunnen feliciteren met het vinden van uw droomhuis! Een huis kopen doet u niet elke dag en mogelijk vraagt u zich af hoe nu verder? Wij helpen u graag op weg met de informatie op de volgende pagina's. Heeft u na het lezen nog vragen? Stel ze ons gerust, wij beantwoorden ze graag!

- > Een huis kopen: hoe gaat dat?
- > Een eigen NVM Aankoopmakelaar: een goed idee!
- > Uw hypotheek via HypoTakeCare: voel je vrij...
- > Meer over ons: voel je thuis...

Een huis kopen: hoe gaat dat?

Vanaf het moment dat u interesse krijgt voor een nieuw huis tot het moment waarop u de Akte van levering van uw nieuwe huis bij de notaris tekent, heeft u waarschijnlijk allerlei vragen. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. We geven u dan ook graag antwoord op de meest gestelde vragen én we brengen een aantal zaken vast onder uw aandacht, zodat u weet wat u kunt verwachten of waaraan u moet denken.

Verkoopbrochure

Wij vragen u vriendelijk de inhoud van deze brochure goed te bestuderen. De informatie is voor u van belang wanneer u de woning wilt kopen. Alle gegevens zijn met grote zorg samengesteld en naar onze mening uit betrouwbare bron afkomstig. Wij kunnen ten aanzien van de juistheid ervan echter geen aansprakelijkheid aanvaarden. De informatie is dan ook geheel vrijblijvend.

Meldingsplicht verkoper

De verkoper heeft een meldingsplicht. De koper mag daarom verwachten dat de informatie die door de verkoper wordt verstrekt correct is. Er moet altijd melding worden gemaakt van eventuele gebreken en bijzondere omstandigheden. Soms weten verkopers (bijvoorbeeld in geval van nalatenschap) niet alle 'ins' en 'outs' van een woning.

Onderzoeksplicht koper

De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht. Dit betekent dat de koper zelf onderzoek moet verrichten naar de diverse zaken die van belang zijn bij het kopen van een huis. Gezien deze complexe materie raden wij u aan uw eigen NVM Aankoopmakelaar in te schakelen.

Gebruiksoppervlakte woning

NVM Makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. De meetinstructie is gebaseerd op de BBMI. De meetinstructie sluit verschillen in de meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting. Op www.nvm.nl vindt u meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

Energielabel woning

Het Energielabel geeft met klassen (A++ t/m G) en kleuren (donkergroen t/m rood) aan hoe energiezuinig een woning is, in vergelijking met soortgelijke woningen.

Makelaar verkoper

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd uw belangen behartigen. Als u begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM Makelaar in de schakelen.

Een huis kopen: hoe gaat dat?

Droomhuis gevonden?

Wat fijn dat u uw droomhuis gevonden heeft en een bod wilt doen! Wij vragen u vriendelijk uw bod en uw eventuele voorwaarden, naar ons te mailen. Zo voorkomen we misverstanden en is alles voor iedereen duidelijk.

Bezichtigingen tijdens onderhandelingen?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM Makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. De NVM Makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbiedingen kunnen uitlokken.

Als eerste bezichtigen of bieden

De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij als eerste in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van tevoren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

Wanneer in onderhandeling

U bent pas in onderhandeling met de verkoper als deze reageert op uw bod doordat hij een tegenbod doet of expliciet meldt dat u in onderhandeling bent. U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

Verkoopprocedure

Soms zijn er zo veel belangstellenden dat de verkoper kan besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

Vraagprijs bieden

Ook al biedt u de vraagprijs, de verkoper is niet verplicht de woning aan u te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

Gunning

Verkoper behoudt zich uitdrukkelijk het recht voor de woning te gunnen aan de gegadigde van zijn keuze.

Bouwkundige keuring

Koper mag op zijn kosten een keuring laten verrichten om inzicht te verkrijgen in de bouwkundige staat. Deze kan uitgevoerd worden vóór het openen van de onderhandeling of na het tot stand komen van de overeenkomst (eventueel als ontbindende voorwaarde). In het laatste geval wordt de keuring uitgevoerd na het verstrijken van de drie dagen bedenktijd.

Koopovereenkomst

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM Makelaar de afspraken vast in de Koopovereenkomst. Pas als beide partijen de Koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Dit heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge overeenkomst is dus niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is dan dus geen koop.

Een huis kopen: hoe gaat dat?

Ontbindende voorwaarden

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als u deze opgenomen wilt hebben in de Koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de Koopovereenkomst wordt opgemaakt. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn een financieringsvoorbehoud en een negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring. Bespreek tijdens de onderhandeling ook de termijn die wordt opgenomen in de Koopovereenkomst voor een eventuele (overeengekomen) ontbindende voorwaarde.

Ouderdomsclausule

In de Koopovereenkomst wordt soms een Ouderdomsclausule opgenomen. Dat houdt in dat bij de koper bekend is uit welk bouwperiode de woning dateert. De eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden, kunnen bij oudere woningen aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. Wanneer deze clausule wordt opgenomen, komt het geheel of

ten dele ontbreken van één of meer eigenschappen van de onroerende zaak voor normaal en bijzonder gebruik en het eventueel anderszins niet beantwoorden van de zaak aan de overeenkomst voor rekening en risico van de koper.

Drie dagen bedenktijd

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in om 0.00 uur van de dag die volgt op de dag dat een kopie van de door beide partijen getekende Koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. Wij leggen u de verdere details over de bedenktijd graag uit. Na de bedenktijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

Registratie Koopovereenkomst

U heeft de mogelijkheid de Koopovereenkomst te laten inschrijven in de openbare registers van het Kadaster. Dit heeft tot gevolg dat latere faillissementen, overdrachten, beslagen, en een later gevestigd voorkeursrecht van de gemeente niet tegen de koper kunnen worden ingeroepen.

Notaris

De koper bepaalt de keuze voor de notaris, tenzij anders is vermeld. De reden hiervoor is het motto 'wie betaalt, bepaalt'. Verkoper heeft echter ook enkele kosten, namelijk voor de doorhaling van zijn hypotheek. Om verkoper te beschermen tegen onredelijk hoge kosten voor deze doorhaling nemen wij een aanvullende clausule op in de Koopovereenkomst. Indien de door koper gekozen notaris meer dan 15 km van de woning gevestigd is, neemt de koper de kosten van een eventuele volmacht voor verkoper op zich.

Waarborgsom/bankgarantie

Om verkoper zekerheid te geven dat koper zijn verplichtingen nakomt, wordt door koper één week na het verstrijken van het financieringsvoorbehoud een waarborgsom in handen van de notaris gestort ter grootte van 10% van de koopsom. In plaats van deze waarborgsom volstaat een bankgarantie ook, mits deze aan de voorwaarden voldoet.

Een huis kopen: hoe gaat dat?

Financiering

Het kan zijn dat u uw nieuwe woning uit eigen geld kunt en wilt betalen. Uw hypotheek kunt u regelen via een bank of een tussenpersoon. Het is belangrijk dat u dit op tijd regelt. Het is verstandig alvast een berekening te laten maken als u op zoek gaat naar uw droomhuis. Dan weet u precies wat u kunt en wilt uitgeven. Wij kunnen u van harte HypoTakeCare aanraden, een tussenpersoon waarmee wij al jaren samenwerken en goede ervaringen hebben. Verderop in deze brochure leest u meer over HypoTakeCare. Of kijk eens op hun website: www.hypotakecare.nl. Ze begeleiden u graag in het vinden van de meest passende hypotheek, zodat u zich vrij kunt voelen uw leven in te richten zoals u dat wenst. Dat is de missie van HypoTakeCare: Voel je vrij...

Tarieven NVM Makelaars

De verkoper van uw huis heeft ons als NVM Makelaar ingeschakeld. Het is verstandig zelf uw eigen NVM Aankoopmakelaar mee te nemen. Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voor de dienstverlening van de makelaar voorgeschreven. Iedere NVM Makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die u betaalt is afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat u afneemt.

Kosten koper

Onder 'kosten koper' vallen: de overdrachtsbelasting, de notariskosten (onder andere voor het opmaken van de Leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster). Naast deze kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

Nutsbedrijven

Wij maken u erop attent dat u zelf minimaal twee weken voor de verhuisdatum contact moet opnemen met het energiebedrijf van uw keuze om de verhuizing te melden. Als u ervoor zorgt dat de juiste meterstanden binnen vijf dagen na de sleuteloverdracht binnen zijn bij het energiebedrijf, dan zorgt dit bedrijf er voor dat de overschrijving van de nutsvoorzieningen op de juiste manier wordt afgehandeld.

Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van uw huis. Op onze website vindt u meer informatie. Heeft u vragen? Wij beantwoorden ze graag!



Kies voor een NVM Aankoop- makelaar

Bij het kopen van een huis komt heel wat kijken. Zo heeft u onder andere een onderzoeksplicht, waarbij u vóór uw aankoop allerlei zaken die betrekking hebben op het huis zelf moet checken. Dit geldt ook voor de juridische aspecten van de aankoop.

Een NVM Aankoopmakelaar is dé specialist die u hierbij kan adviseren. Daarnaast kan hij scherp voor u onderhandelen en het gehele aankoop-traject tot en met de notaris voor u begeleiden. Wees verstandig en schakel bij het kopen van een huis een NVM Aankoop-makelaar in. Hij is u graag van dienst.

Kijk op nvm.nl.



HYPOTAKECARE

Voel je vrij
door het
kiezen van
de juiste
hypotheek

U staat op het punt een belangrijke beslissing in uw leven te nemen, namelijk het afsluiten van een financiering voor de aankoop van uw nieuwe huis. Bij HypoTakeCare begeleiden wij u graag in het vinden van de meest passende hypotheek, zodat u zich vrij kunt voelen uw leven in te richten zoals u dat wenst. Dat is onze missie: Voel je vrij...



Starten of een nieuwe richting, groter huis of verbouwen?

Hierbij is de hulp van een professional echt een must. Een professional die voor de volle 100% aan uw kant staat en zich sterk maakt om u in dit traject volledig te begeleiden. Ontzorgen noemen wij dat bij HypoTakeCare. HypoTakeCare begeleidt sinds 1999 cliënten in het beste financiële advies, en met succes! Wij weten als geen ander dat de kwaliteit van een advies van groot belang is voor jarenlang zorgeloos woongenot.

Wat betekent ontzorgen voor u en wanneer begint dat?

Dat begint al bij het eerste contact dat wij met u hebben. Na het maken van de afspraak ontvangt u een afspraakbevestiging. Hierin staat overzichtelijk alle informatie weergegeven die nodig is bij het eerste gesprek. In het vrijblijvende en gratis kennismakingsgesprek komen aan de orde:

- > Het inventariseren van uw gegevens
- > Het bespreken van uw wensen
- > Het maken van de eerste financiële berekeningen
- > De inhoud van onze dienstverlening
- > De kosten van onze dienstverlening

Wat mag u van ons verwachten?

- > Persoonlijke begeleiding en een vast aanspreekpunt
- > Helderheid in uitleg en advies
- > Snelheid van handelen, eerlijkheid en doortastendheid
- > Het proactief bewaken van alle tijdslijnen in uw dossier
- > Doorlopende controle en kennisgeving inzake de voortgang van alle processen in uw dossier
- > Uitstekende bereikbaarheid
- > Nazorg

Hoe doen wij dat allemaal?

Voor alle betrokken partijen - denk hierbij aan de bank, de verzekeraar, de makelaar, de taxateur en de notaris - is HypoTakeCare uw aanspreekpunt. Wij zorgen er voor dat u gedurende het gehele traject zelf nergens omkijken naar heeft.

Voel je vrij...

HypoTakeCare hecht veel waarde aan een langdurige relatie met haar cliënten. Tenslotte wordt een hypotheek doorgaans niet voor een korte looptijd afgesloten. Ook na het afsluiten van de hypotheek staat HypoTakeCare u graag met raad en daad terzijde. Bij het aangaan van onze samenwerking is het onze taak om uw gevoel en gedachten over een hypotheek te matchen met de realiteit en de meest passende hypotheek te vinden rekening houdend met hoe u uw leven wilt inrichten. Dat is onze missie: Voel je vrij...

Schroom dus niet om een afspraak te maken, het liefst voordat u een handtekening onder de koopovereenkomst heeft gezet.



Voel je vrij...

Amersfoort, Baarn
Bilthoven, Doorn,
Utrecht en Zeist

Onze missie? Voel je thuis! Daar gaat het om: dat u zich thuis voelt in uw nieuwe huis, uw nieuwe omgeving én dat u zich thuis voelt bij ons. Dat is ons doel! Onze zes makelaarskantoren en ons hypotheekkantoor zijn samen al meer dan 60 jaar actief in Amersfoort, Baarn, Bilthoven, Doorn, Utrecht, Zeist en omgeving. De ruime ervaring, uitgebreide kennis en actieve benadering gecombineerd met de persoonlijke en servicegerichte instelling hebben de kantoren stuk voor stuk zeer succesvol gemaakt. Benieuwd naar onze doelgerichte aanpak? Maak een afspraak voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek!



Een huis kopen of verkopen?

Of wij u nu begeleiden bij het kopen van uw nieuwe woning, het verkopen van uw huidige woning, het huren of verhuren van uw woning, nieuwbouwwontwikkeling, uw taxatie of uw hypotheek, vanaf het eerste contact met ons kantoor merkt u dat wij u graag veel werk en zorgen uit handen nemen. Ons enthousiaste, goed opgeleide team staat u terzijde bij het nemen van één van de belangrijkste beslissingen in uw leven. Om ons heen hebben wij een netwerk verzameld van bedrijven die u goed van dienst kunnen zijn tijdens het aankoop- en verkoopproces, uw verbouwing en tijdens uw verhuizing. Ook deze zogenoemde 'preferred suppliers' doen er alles aan, zodat u zich snel thuis voelt. Benieuwd naar onze preferred suppliers? Neem een kijkje op onze website www.nijland.nl en maak kennis met ze.

Samen sterk

Samen een groot kantoor met alle bijbehorende voordelen, maar door de verschillende vestigingen klein genoeg om onze cliënten de persoonlijke aandacht te schenken die zij verdienen. De makelaardij vraagt een steeds professionelere manier van werken. Samen kunnen wij dat meer dan goed bieden. Door een efficiënte en een gecentraliseerde bedrijfsvoering hebben onze makelaars alle tijd voor onze cliënten. Daarnaast hebben wij samen een zeer groot afzet- en zoekgebied op de Utrechtse Heuvelrug en Eemland: veel verkopers op de Utrechtse Heuvelrug en Eemland zoeken een nieuw huis in de stad en andersom. Door onze korte lijnen kunnen wij vraag en aanbod goed combineren. Ouderwetse service, hedendaagse kwaliteit passend bij onze gezamenlijke missie: Voel je thuis!

NVM Makelaar: een goed idee!

Natuurlijk zijn wij lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Ons lidmaatschap van de NVM biedt u veel voordelen. Zo stelt de NVM hoge eisen aan haar makelaars op het gebied van: deskundigheid, integriteit, transparantie en onafhankelijkheid. Terecht dat de NVM hier door middel van audits actief op controleert. Ook volgen al onze makelaars jaarlijks verplicht bijscholingscursussen. Wilt u meer weten welke voordelen een NVM Makelaar u biedt? Neem eens een kijkje op de website van de NVM: www.nvm.nl.

Uniek werkgebied

Ons werkgebied bestaat uit Baarn, de gemeente De Bilt (met de kernen De Bilt, Bilthoven, Groenekan, Maarstensdijk, Westbroek en Hollandsche Rading), de gemeente Utrechtse Heuvelrug (met de kernen Driebergen-Rijsenburg, Doorn, Leersum, Amerongen, Maarn, Overberg en Maarsbergen), de gemeente Utrecht en de gemeente Zeist (met de kernen Zeist, Den Dolder, Austerlitz, Huis ter Heide en Bosch en Duin). De stad Amersfoort en het gebied rondom Baarn, De Bilt, Doorn, Utrecht en Zeist met dorpen als Soest, Hilversum, Eemnes, Laren, Bussum, Blaricum, Langbroek, Cothen en Wijk bij Duurstede rekenen wij eveneens tot ons werkgebied. Een uniek werkgebied vinden wij zelf: van het Kromme Rijngebied, naar de Utrechtse Heuvelrug, Eemland en het Gooi, de steden Utrecht en Amersfoort en toch midden in de fraaie natuur. Een unieke woonlocatie voor u!

Door de jarenlange ervaring hebben wij veel kennis over onze prachtige omgeving. Hoe zit het met scholen, winkels, sportfaciliteiten en toekomstige bouwplannen? Wij helpen u graag verder.

Onze klanten vertellen

Wij vinden het heel belangrijk dat onze klanten tevreden over ons zijn. Benieuwd naar hun enthousiaste reacties? Lees de reviews op onze website: www.nijland.nl.

Betrokken bij de maatschappij

Voel je thuis betekent voor ons ook betrokken bij de maatschappij waarin wij leven, wonen en werken. Daarom sponsoren wij op verschillende manieren een aantal zeer bewust uitgekozen doelen.

Kinderen zijn onze toekomst: Stichting Hartekind!

Wat het betekent om geboren te worden met een hartafwijking zien wij van dichtbij bij een aantal van onze collega's. De invloed van het hebben van een hartafwijking is groot op het leven van een hartekind en zijn of haar familie. Daarom dragen wij graag ons steentje bij aan de financiering van wetenschappelijk onderzoek en het verbeteren van de dagelijkse kwaliteit van leven van deze kinderen en volwassenen. Voor ieder door ons verkocht of aangekocht huis doen wij een donatie aan Stichting Hartekind.

Opleiden: verschillende projecten!

Via verschillende projecten dragen wij met veel plezier bij aan het opleiden van (jonge) mensen: Zo komen leerlingen van het Groenhorst College in het kader van hun Sollicitatieproject bij ons op proef solliciteren. Zij schrijven een sollicitatiebrief en komen op gesprek.

Regelmatig hebben wij stagiaires; soms voor een dag om te snuffelen, maar ook voor een aantal maanden. Het gaat om leerlingen van middelbare scholen uit de buurt. Maar ook om studenten van opleidingen Makelaardij.

Onze omgeving; verschillende projecten!

Op allerlei manieren sponsoren wij verschillende projecten in onze omgeving, bijvoorbeeld sportverenigingen, concerten, jaarmarkten of acties voor goede doelen. Onze missie 'Voel je thuis!' betekent ook bijdragen aan een fijne woonomgeving.

We denken aan het milieu

Afval scheiden vinden wij heel gewoon: papier, plastic en groen apart is voor ons heel normaal. We sparen plastic doppen voor KNGF Geleidehonden. Daar waar wij kunnen, plaatsen wij in onze kantoren luchtwarmtepompen. En onze makelaars komt u regelmatig tegen op de Nijland-fiets!

Ethisch verantwoord ondernemen

Natuurlijk gaan wij altijd voor de beste deal voor onze klant, maar wel verantwoord. Een juiste ethiek hebben wij hoog in het vaandel staan. Zonder problemen voldoen wij aan de voorwaarden van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). En mochten er verschillen van inzicht ontstaan, dan praten wij daar samen over. Daar komen wij altijd uit!



Voel je thuis...

[illegible]



Welkom thuis 🌟

Ons team



Anne Fem de Groot
NVM Register Makelaar &
Taxateur
Amersfoort



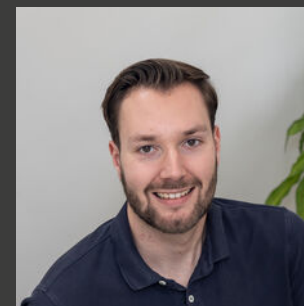
Harriet Op den Oordt
ARMT
Amersfoort



Chris de With
Buitendienst
Amersfoort



Nanette Kelder-Bouw
Binnendienst
Amersfoort



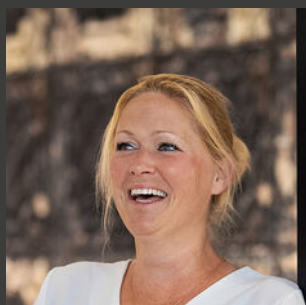
Matthijs van den Bosch
Binnendienst
Amersfoort



William Blijham
Bordenman



Maarten Bults
NVM Register Makelaar &
Taxateur
Bilthoven/Baarn/Utrecht



Manon Dijkema
NVM Makelaar
Bilthoven



Eline Delfos
Buitendienst
Bilthoven/Baarn



Gabrielle Klinkers
ARMT
Bilthoven/Utrecht



Rianne van den Berg
Binnendienst
Bilthoven



Priscilla Rogh
ARMT
Bilthoven

Ons team



Floris van Wezenberg
NVM Register Makelaar &
Taxateur
Doorn/Zeist



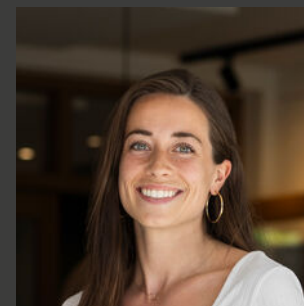
Sabina Veldhuizen
ARMT
Doorn



Jolanda Spaan
NVM Makelaar
Utrecht



Anneke van der Heijden
Buitendienst
Utrecht



Maxime de Wolf
Buitendienst
Utrecht



Jens Oskam
Binnendienst
Utrecht



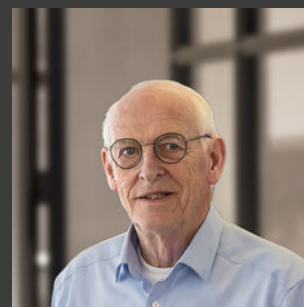
Willem Prins
NVM Register Makelaar &
Taxateur
Baarn



Kevin den Broeder
Binnendienst
Baarn



Hans van der Peijl
NVM Makelaar
Zeist



Henk Knauff
NVM Register Makelaar
Zeist



Jacqueline Vervaat
ARMT
Zeist

Ons team



Maarten Brunnekeef
Financieel Adviseur
HypoTakeCare



Adriaan van Wijck
Financieel Adviseur
HypoTakeCare



Nicolle Maessen
Binnendienst
HypoTakeCare



Jeroen ter Burg
NVM Register Makelaar
Algemeen management



Jord de Wit
Algemeen
management



Marieke van Empel
Ondersteuning
management

Meer informatie over deze woning? Neem gerust contact op met:

AMERSFOORT

Leusderweg 26
3817 KA Amersfoort
033 209 11 00
amersfoort@nijland.nl
www.nijland.nl

BAARN

Eemnesserweg 55
3743AE Baarn
035 5412000
baarn@nijland.nl
www.nijland.nl

> BILTHOVEN

Vinkenlaan 29
3722 AH Bilthoven
030 - 228 58 58
bilthoven@nijland.nl
www.nijland.nl

DOORN

Kampweg 2
3941 HH Doorn
0343 - 41 28 41
doorn@nijland.nl
www.nijland.nl

UTRECHT

Jan van Scorelstraat 18
3583 CP Utrecht
030 - 272 39 59
utrecht@nijland.nl
www.nijland.nl

ZEIST

Lommerlust 48
3702 BV Zeist
030 - 698 62 00
zeist@nijland.nl
www.nijland.nl

HYPOTAKECARE

Vinkenlaan 29
3722 AH Bilthoven
030 - 601 73 03
info@hypotakecare.nl
www.hypotakecare.nl



Voel je thuis...