

Een Fijn (T)huis

Begint bij Atria Makelaardij



UTRECHT | Bergstraat 17

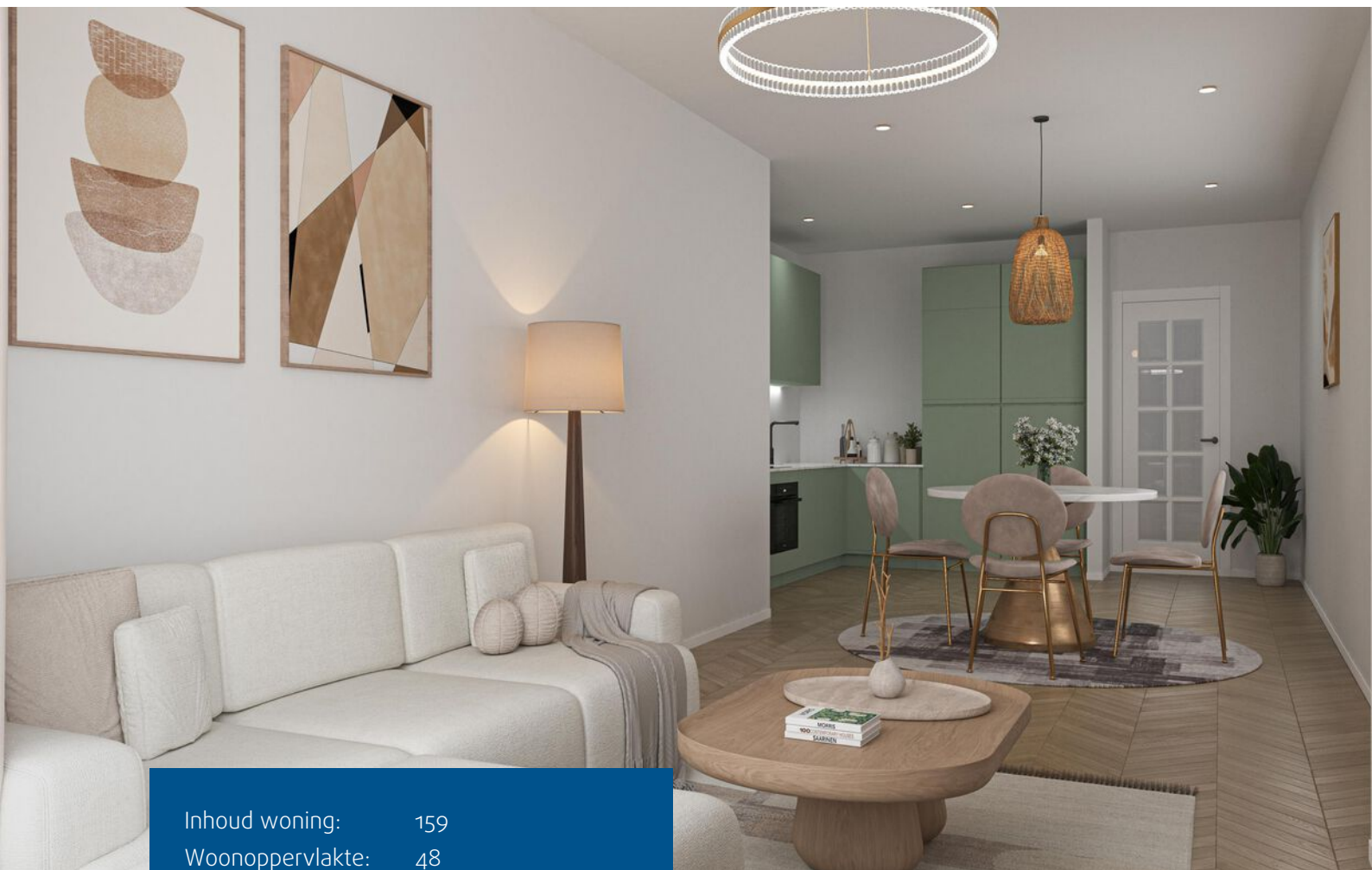
Vraagprijs € 325.000,- k.k.



Atria
MAKELAARDIJ

030-2340434
info@atriamakelaardij.nl
www.atriamakelaardij.nl

Kenmerken & specificaties



Inhoud woning:	159
Woonoppervlakte:	48
Slaapkamer:	1
Bouwjaar:	1904

- ✓ Heerlijke grote gezamenlijke binnentuin, een oase van rust. Ooit bevond zich hier de stadskwekerij van de firma Lodder
- ✓ Verwarming en warm water middels een combi cv-ketel uit 2015
- ✓ Voorzien van dubbelglas en HR glas
- ✓ Ruime eigen berging
- ✓ Kleinschalige Vve met de bovenburen, de servicekosten bedragen circa € 156,- per maand
- ✓ Betaald parkeren en parkeren met parkeervergunningen in de wijk



Omschrijving

Uniek! Dat is wel het woord wat bij deze centraal gelegen benedenwoning past. Het unieke zit met name in de combinatie van de ligging in het centrum en toch alle voorwaarden om hier rustig te wonen aan een gezamenlijke binnentuin. Want in het bruisende Wijk C, in het oude stadscentrum van Utrecht, vind je deze praktisch ingedeelde benedenwoning met een privé terras, grenzend aan die gezamenlijke binnentuin. Centraler dan dit kan bijna niet. Op steenworp afstand van het Vredenburg en het nieuwe Tivoli gelegen. Je loopt in 4 minuten naar het Centraal Station. Vanaf de eigen voordeur is alles binnen handbereik: van verschillende kroegen en restaurants, alle typen winkels én diverse supermarkten. Wanneer je de straat uitloopt kom je uit op de Singel, waarvandaan je aan een heerlijke stadswandeling kan beginnen en heerlijk kan genieten van al het moois dat de

binnenstad van Utrecht te bieden heeft. Naast alle openbaar vervoervoorzieningen (bus, tram en trein) zijn ook de uitvalswegen vanuit de wijk uitstekend aan te rijden. De auto parkeer je met een vergunning op de daarvoor aangewezen plekken. Alle stadse voorzieningen en faciliteiten liggen aan je voeten en zijn om de hoek bereikbaar. Daarentegen woon je hier verrassend rustig met een vrij en groen uitzicht aan de achterzijde.

De woning:

Leuke benedenwoning met 2 kamers, privé terras en toegang tot een mooie gemeenschappelijke binnentuin.

De indeling:

Via de poort loop je naar de eigen voordeur van de woning. Je komt binnen in de hal waarvandaan je toegang hebt tot alle ruimtes van de woning.

Omschrijving

Rechts vind je de slaapkamer met openslaande deuren naar de eigen tuin. Vanuit het privé terras loop je door naar de mooie en goed onderhouden gemeenschappelijke binnentuin. De badkamer en de keuken bereik je vanuit de hal. De huidige wc-, -was- en doucheruimte is voorzien van wasmachine aansluiting en heeft een prima formaat om een mooie badkamer te creëren. De ruime woonkamer bevindt zich aan de voorzijde van de woning en deze bereik je via de de keuken. Oorspronkelijk waren keuken en zitgedeelte één ruimte. De huidige eigenaren hebben dit met een muurtje gesplitst om een extra kamer te creëren. Het is eenvoudig dit wandje weer te verwijderen en er een heerlijk lichte, ruime keuken/woonkamer te realiseren. Tegenover het appartement bevindt zich een ruime eigen berging waar genoeg ruimte is voor opslag en om de fiets(en) neer te zetten.

Goed om te weten:

- Wonen op een toplocatie in het centrum van Utrecht, op loopafstand van het Centraal Station, eigen privé terras
- Zeer gunstig gelegen ten opzichte van de openbaar vervoervoorzieningen en de uitvalswegen
- De foto van de nieuwe keuken, woonkamer en slaapkamer zijn puur ter inspiratie en om een beeld te geven van de mogelijkheden
- In de koopovereenkomst zullen de ouderdomsclausule, asbestclausule en de niet-zelfbewoningsclausule opgenomen worden. Oplevering in overleg.

Aankoopmakelaar inschakelen:

Uw NVM-aankoopmakelaar komt op voor uw belang en bespaart u tijd, geld en zorgen. Adressen van collega NVM-aankoopmakelaars in Utrecht vindt u op Funda.









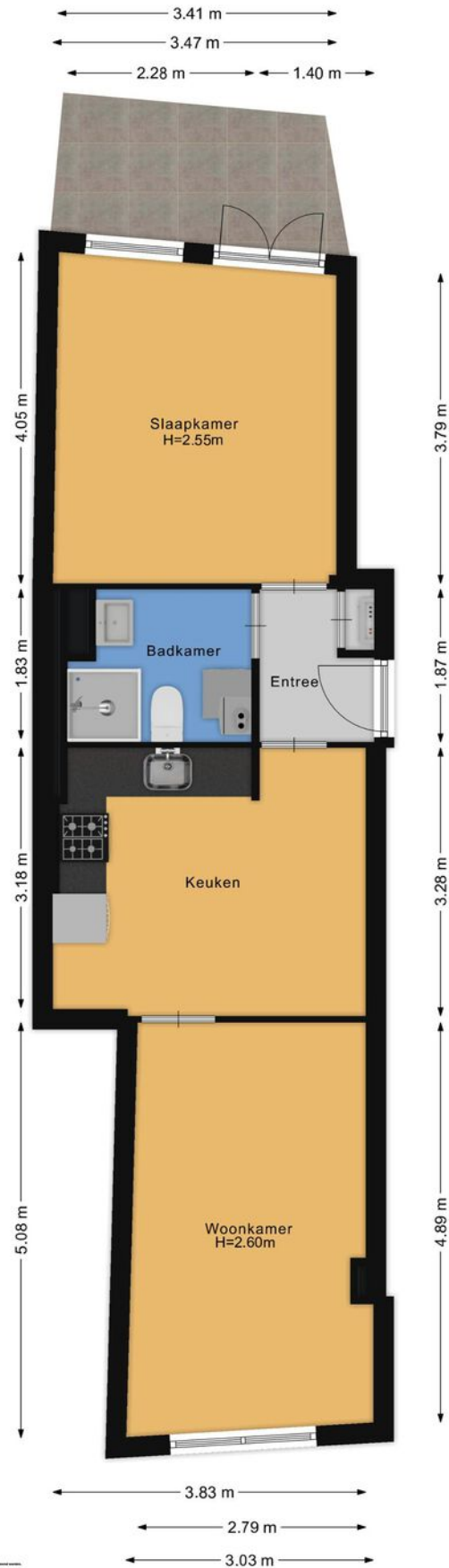




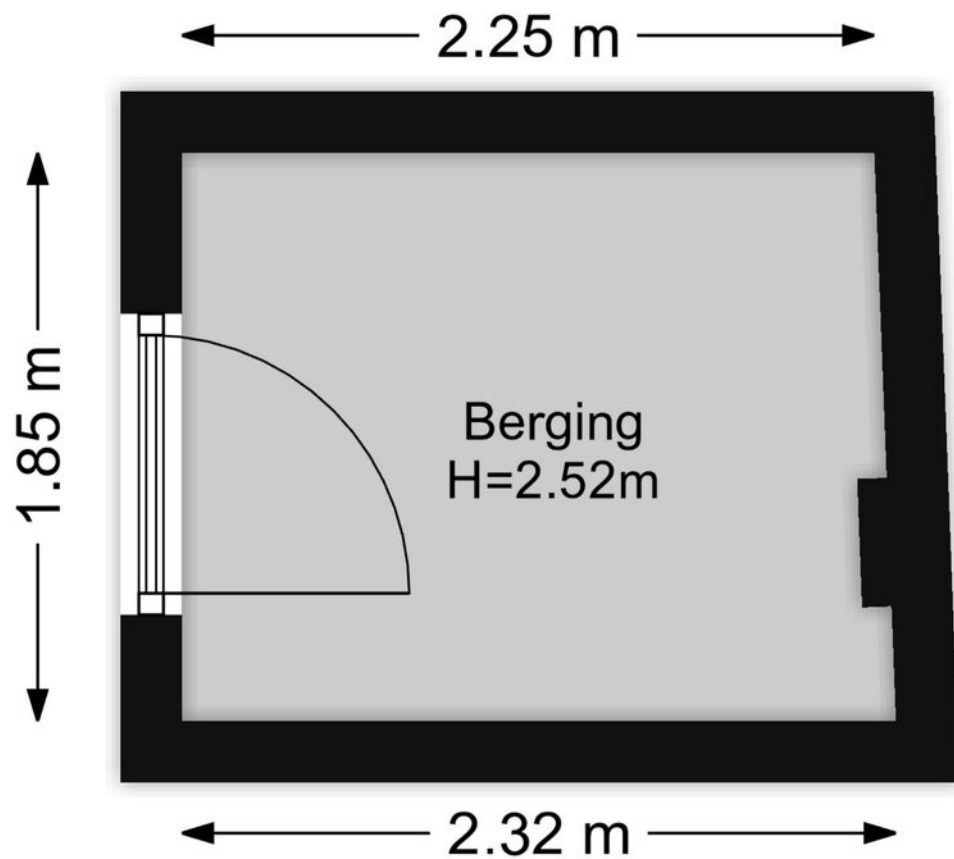




Begane grond



Berging



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Bergstraat 17



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 Utrecht

Sectie C

Perceel 8908

kadaster



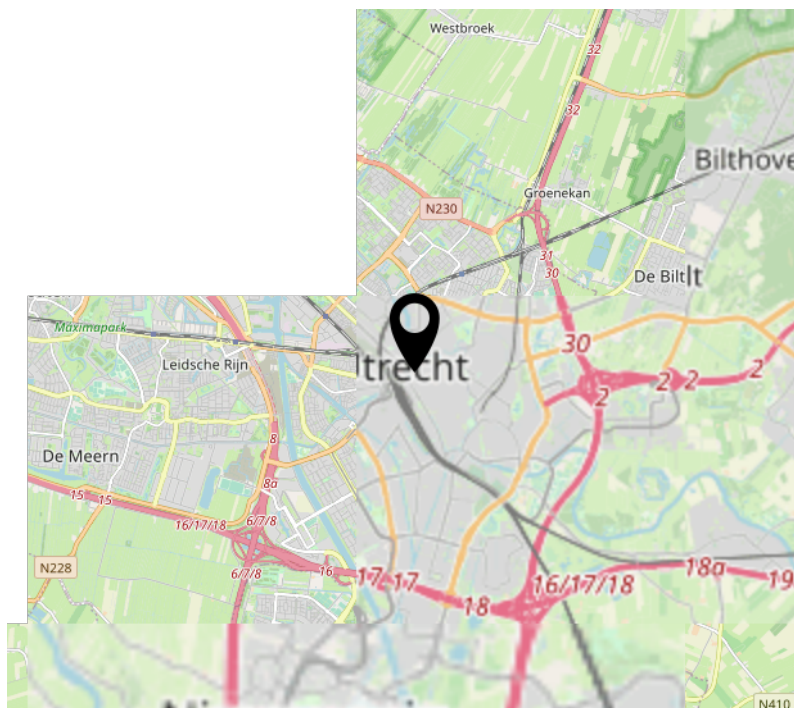
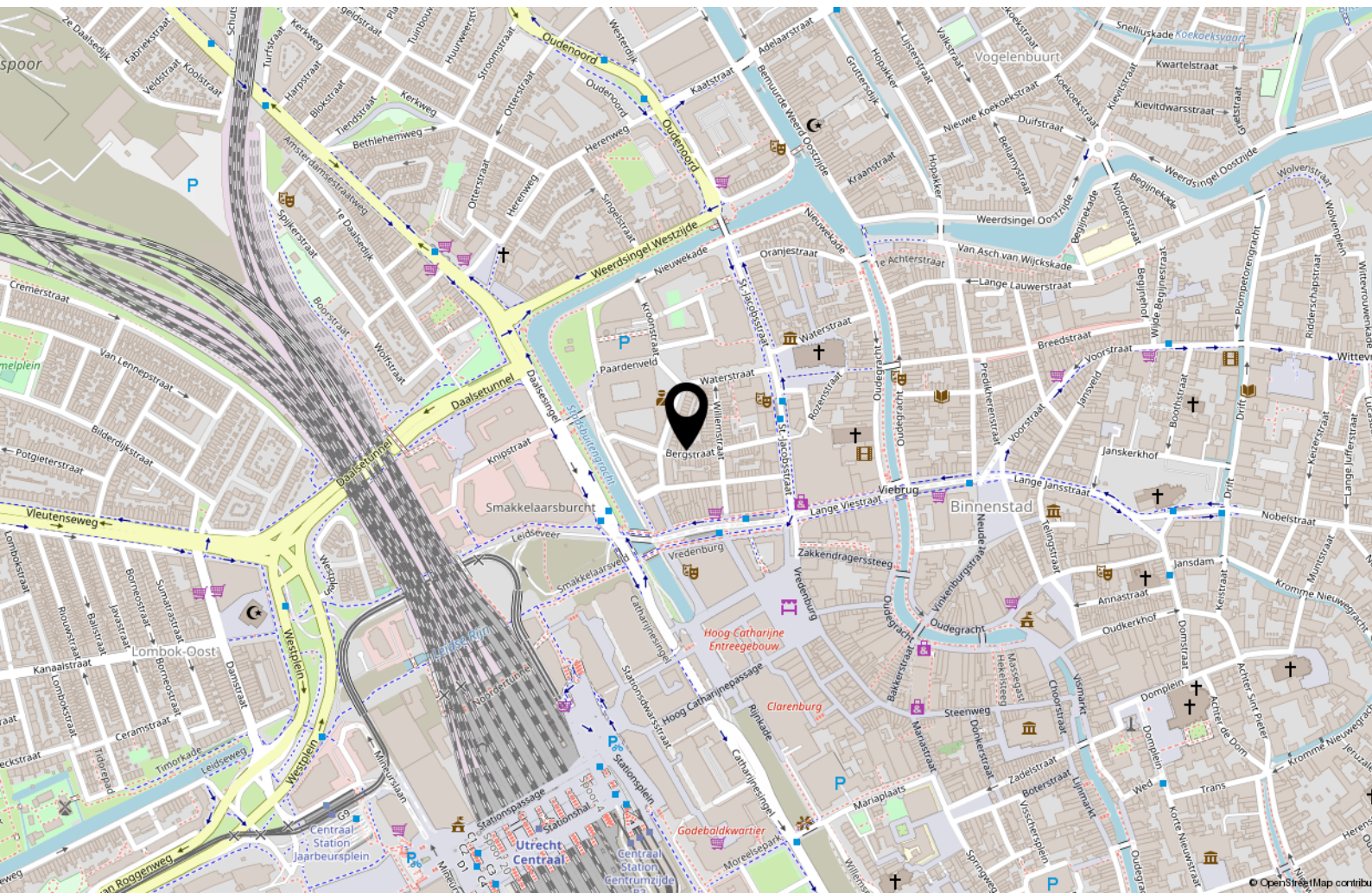
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 15 oktober 2025

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



Een huis kopen is een kunst apart



Raadpleeg een expert: loop eens binnen bij een NVM-aankoopmakelaar

Een huis kopen lijkt eenvoudig tegenwoordig. Even zoeken op funda, zelf bezichtigen, een beetje onderhandelen en vervolgens een contractje downloaden van internet. Maar hoe weet u of de vraagprijs wel reëel is en heeft u voldoende ervaring met onderhandelen? Weet u wie u aansprakelijk kunt stellen als er verborgen gebreken aan het licht komen? Of welke ontbindende voorwaarden in de koopovereenkomst voor u belangrijk zijn? Neem geen onnodige risico's en laat u - net als bij een kunstaankoop - door een expert adviseren: neem een NVM-aankoopmakelaar in de arm. U vindt er een op nvm.nl. Goed gevoel. NVM.



DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet "onder bod" is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandelingen met de eerste geïnteresseerde beëindigd zijn. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen "naar elkaar toekomen" in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Hoe komt de koop tot stand?

Als de verkoper en koper het eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn dan 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 belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over de aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt.

Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen. Denk bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van een woning. Ziet de koper tijdens de bedenktijd niet af van de koop, 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.

5. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Een van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar - natuurlijk in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventuele gedane toezeggingen na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw NVM-makelaar naar een folder over deze procedure.

7. De makelaar vraagt een extreem hoge prijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken 'roerende zaken bijvoorbeeld' pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

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 voorwaarde 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 wordt vaak ten onrechte het begrip 'optie' gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende 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 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 kan u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op deze vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

10. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

KOPERSINFORMATIE

Koopakte

Conform NVM-model 2021

Bedenktijd

De koper heeft op grond van de wet Koop Onroerende Zaken 3 dagen bedenktijd vanaf het moment dat een kopie van de door beide partijen getekende koopakte aan hem is uitgereikt.

Notaris

Ter keuze kopende partij (tenzij anders vermeld). Indien de kosten die door de notaris in rekening zullen worden gebracht en die verband houden met de aflossing van overbruggingsleningen en/of aflossing en doorhaling van verkopers 'hypotheek(en)en/of beslagen die op het verkochte rust(en), meer bedragen dan: € 12,50 per telefonische overboeking; € 175,-* per akte van gehele doorhaling inclusief opvragen van een aflosnota; € 200,-* per akte van gedeeltelijke doorhaling inclusief opvragen van een aflosnota (alle bedragen zijn inclusief BTW en de twee laatstgenoemde bedragen tevens inclusief kadastraal recht), dan zal de koper dit meerdere voor zijn rekening nemen. Deze extra kosten zal de notaris op de afrekening ter zake van de levering direct doorberekenen aan de koper. Dit artikel is tevens van toepassing indien er administratiekosten, kantoorkosten en/of beheerkosten in rekening gebracht worden. Genoemde kosten zijn gebaseerd op bedragen zoals die algemeen en redelijkerwijs door notarissen bij een verkopende partij in rekening worden gebracht voor de betreffende verrichtingen. Indien de door de koper aangewezen notaris voor de betreffende verrichtingen meer aan kosten in rekening brengt dan genoemde bedragen, komt het meerdere voor rekening en risico van koper. * (kosten van inschrijving niet inbegrepen).

Waarborgsom

Tot zekerheid voor de nakoming van de verplichting van kopende partij wordt door kopende partij binnen 7 weken na mondelinge overeenstemming, een waarborgsom in handen van de notaris gestort groot 10% van de koopsom of een bankgarantie van een door de Nederlandse Bank erkende instelling gesteld.

Meetrapport

Het aangeleverde meetrapport c.q. de aangeleverde plattegrond is/zijn gebaseerd op de branche-brede meetinstructie die weer is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting. De aan koper gegeven informatie is met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Door Atria Makelaardij wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan.

Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

Plattegronden

Eventueel bijgevoegde plattegronden / tekeningen zijn indicatief en hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Ouderdomsclausule

Bij onroerende zaken die meer dan 15 jaar geleden gebouwd zijn zal een zogenaamde ouderdomsclausule worden opgenomen in de koopovereenkomst. De strekking hiervan is: "het is koper bekend dat de onroerende zaak een niet recent gebouwde woning betreft, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. In afwijking van artikel 6.3. van deze koopakte en artikel 7:17 lid 1 en 2 BW 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 koper.

Financiering

De ontbindende voorwaarde voor financiering is geldig voor een periode van 6 weken na mondelinge overeenstemming over de prijs en belangrijke randvoorwaarden (indien overeengekomen).

Oplevering

In de huidige staat met alle daarbij behorende rechten, aanspraken, zichtbare en onzichtbare gebreken, (voor zover bij de verkopende partij niet bekend) heersende-/lijdende erfdienstbaarheden, kwalitatieve rechten en vrij van hypotheek, beslagen en inschrijvingen daarvan, tenzij anders aangegeven.

Baten en lasten

Alle baten, lasten en verschuldigde canons (indien van toepassing), waaronder begrepen heffingen die voortvloeien uit de akte van splitsing en/of reglement (indien van toepassing) komen voor rekening van kopende partij vanaf de datum van notarieel transport. De lopende baten, lasten en dergelijke, met uitzondering van de onroerende zaakbelasting wegens het feitelijk gebruik, zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

BEDANKT VOOR DE GETOONDE INTERESSE EN UW BEZICHTIGING!

Hoe nu verder?

Als u graag meer informatie wenst en alle relevante stukken wilt ontvangen, dan kunt u contact met ons opnemen. Is er verdergaande interesse dan adviseren wij u om een eigen aankoopmakelaar in te schakelen om uw belangen te behartigen. Adressen van collega NVM-aankoopmakelaars in Utrecht vindt u op Funda.

Hypotheek?

Wij werken samen met Opmaat. Graag bieden wij u de mogelijkheid voor een vrijblijvend financieel adviesgesprek om de mogelijkheden voor uw financiering duidelijk op een rijtje te zetten. Bel ons en we regelen een afspraak!



Is dit niet uw droom(t)huis?

Dankzij onze ruime ervaring en uitgebreide kennis van de woningmarkt kunnen wij u hierbij zeker helpen!

Hulp bij het zoeken naar een leuk (t)huis?

Het komt erop neer dat wij u kunnen begeleiden bij het volledige aankoopproces van een nieuwe woning. Zowel bij het zoeken, de onderhandeling als de afhandeling. Door ons in te schakelen heeft u de garantie dat u nooit teveel betaald voor een woning (zonder dat u het zelf weet) en de garantie dat er geen adders onder het gras blijven.

Hoe?

- wij beginnen met het plannen van een rijtje bezichtigingen, zodat we samen een nog beter beeld kunnen krijgen bij wat er exact wordt gezocht;
- wij houden u op de hoogte van het meest actuele aanbod en zijn als vraagbaak continu beschikbaar;
- wij beoordelen de uiteindelijk gekozen woning en bepalen wat een realistische waarde is;
- in de onderhandelingen verdienen wij ons terug. Wij krijgen er bijna altijd meer van af dan een particulier rechtstreeks, omdat wij de emotie er tussenuit halen en als makelaars onderling spreekt het soepeler waardoor de onderhandeling beter verloopt;
- wij zorgen ervoor dat de koopovereenkomst wordt opgesteld zoals wij willen, dus met correcte verwoordingen van voorbehouden en goede data;
- wij bieden netwerkvoordeel als het gaat om notaris, taxateur, hypotheek en eventueel een bouwkundige keuring en dergelijke;
- de begeleiding is van A tot Z: wij zijn een full-service makelaar die vanaf de bezichtiging / onderhandeling tot de overdracht bij de notaris u bijstaat met raad en daad en de transactie in de gaten houdt gedurende het traject.





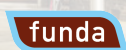
Atria Makelaardij, NVM-makelaar voor de stad Utrecht en omgeving

Weten wat je eigen huis waard is?
Bel voor een kennismaking en gratis waardebepaling

Goed om te weten:

- door ons uitgekiende marketingplan en onze doordachte verkoopstrategie zijn we gespecialiseerd in het bereiken van het maximale resultaat.
- wij wachten niet af tot kandidaten bellen, maar zorgen actief voor aantoonbaar meer bezichtigingen dankzij onze database en ons brede netwerk.
- wij garanderen een zo optimaal mogelijke, premium presentatie van uw woning.
- het voordeel van kleinschaligheid, waardoor er korte lijntjes zijn. Onze kernwoorden zijn "persoonlijk" en "betrokken".
- volledige ontzorging van het verkooptraject op professionele wijze met de waarborgen van een nvm-makelaar.
- klanten waarderen ons achteraf met gemiddeld een 9,1 (zie funda.nl en atriamakelaardij.nl) en daar zijn we trots op.
- optimale presentatie met stylisite en video

JAN VAN SCORELSTRAAT 74 • 3583 CR UTRECHT • 030 234 04 34
info@atriamakelaardij.nl • www.atriamakelaardij.nl



Heeft u interesse?



Jan van Scorelstraat 74
3583 CR Utrecht

030-2340434
info@atriamakelaardij.nl
www.atriamakelaardij.nl