

Een Fijn (T)huis

Begint bij Atria Makelaardij



UTRECHT | Henriëtte Roland Holststraat 114

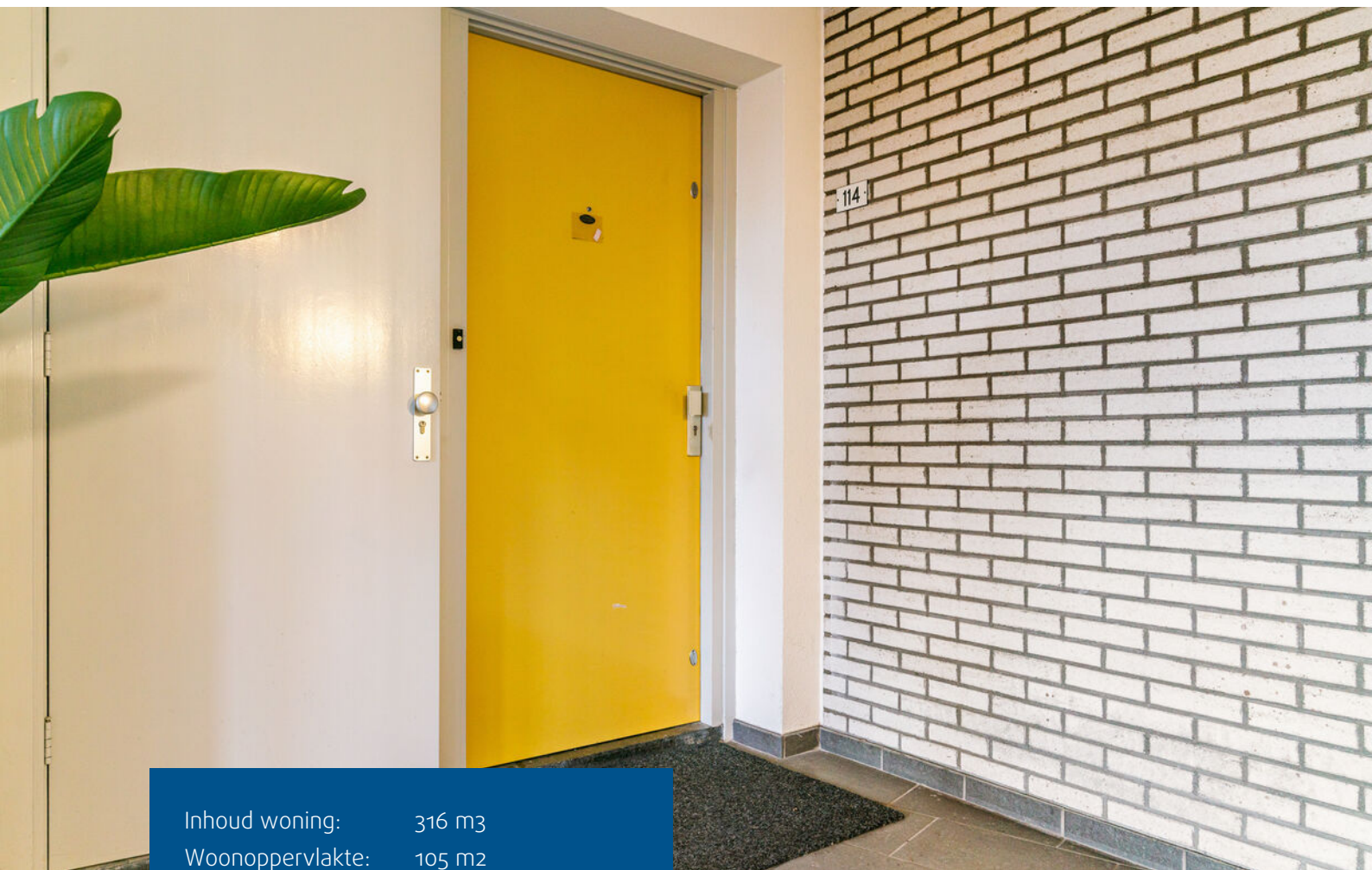
Vraagprijs € 525.000,- k.k.



Atria
MAKELAARDIJ

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

Kenmerken & specificaties



Inhoud woning: 316 m³
Woonoppervlakte: 105 m²
Bouwjaar: 1994

- ✓ Energielabel A+
- ✓ Twee slaapkamers
- ✓ Balkon op het westen
- ✓ Intercom met beeld
- ✓ Centrale ligging nabij het centrum
- ✓ VvE bijdrage van € 328.90 per maand
- ✓ Erfpacht eeuwigdurend afgekocht



Omschrijving

Op de vierde etage van een modern appartementencomplex ligt dit lichte en praktisch ingedeelde appartement met twee slaapkamers, een balkon op het westen en energielabel A+. De woning kenmerkt zich door de ruime opzet, veel daglicht en een centrale ligging met alle voorzieningen dichtbij.

Ligging

Henriëtte Roland Holststraat 114 is gelegen op een centrale plek in Utrecht tegen het centrum aan. Waar stedelijk wonen en dagelijks gemak samenkomen. In de directe omgeving bevinden zich winkels voor dagelijkse boodschappen, supermarkten, speciaalzaken en diverse horecagelegenheden, allemaal op loop- en fietsafstand.

Het historische centrum van Utrecht is snel bereikbaar. Het Ledig Erf ligt op ongeveer vijf minuten fietsen en vormt

een levendig gebied met terrassen, horeca en winkels. De Dom en het Domplein zijn binnen circa tien minuten fietsen te bereiken, net als andere bekende plekken zoals de Neude en het Janskerkhof. Parken en wandelroutes liggen op korte afstand, waardoor er een fijne balans is tussen levendigheid en rust.

Scholen, sportvoorzieningen en medische faciliteiten zijn eenvoudig bereikbaar. Het openbaar vervoer is goed geregeld en uitvalswegen zijn snel aan te rijden. Ondanks de centrale ligging biedt de situering op de vierde etage een prettig gevoel van privacy en afstand tot de dynamiek van de stad.

Indeling

Via de gezamenlijke entree en het trappenhuis of de lift bereik je de vierde verdieping.

Omschrijving

De entree van het appartement geeft toegang tot een ruime hal die plaats biedt voor kasten of een garderobe. De hal geeft toegang tot alle ruimtes in de woning. Aan de linkerzijde bij binnenkomst bevindt zich een praktische kast met de opstelling van de stadsverwarming, mechanische ventilatie en extra bergruimte.

De tweede deur in de hal leidt naar het separate toilet.

De derde deur geeft toegang tot de slaapkamer aan de voorzijde van het appartement. Deze kamer is licht dankzij de grote ramen aan twee zijden en biedt uitzicht op het groen in de omgeving.

Vanuit de hal is ook de badkamer bereikbaar, deze is voorzien van een wastafel en een aangepaste douche, geschikt voor mindervalide gebruikers.

De tweede slaapkamer bevindt zich aan de achterzijde en heeft directe toegang tot het balkon. Deze kamer is aan de woonkamerzijde voorzien van glazenmuur en ook vanuit de woonkamer bereikbaar wat zorgt voor een praktische en flexibele indeling.

Deze slaapkamer werd voorheen gebruikt als studeerkamer door de prettige verbinding met de woonkamer. De woonkamer is opvallend ruim en licht, met grote raampartijen die wijds open kunnen en zorgen voor veel daglicht. De langgerekte ruimte biedt voldoende mogelijkheden voor een comfortabele zithoek en eethoek.

De open keuken is eenvoudig en functioneel uitgevoerd en voorzien van een kookplaat, vaatwasser en een koelkast met vriesvak.





Omschrijving

Het balkon is bereikbaar via de woonkamer en studeerkamer en vormt een prettige plek om buiten te zitten. Bij de entree is een intercom met beeld aanwezig.

Goed om te weten

- Gelegen op de vierde etage
- Afgekochte erfpacht
- Energielabel A+
- Twee slaapkamers
- Balkon op het westen
- Intercom met beeld
- Centrale ligging nabij het centrum
- VvE bijdrage van: € 328.90
- Verkoper heeft recent niet zelf in de woning gewoond, daarom zal de woning verkocht worden met een niet zelfbewoningsclausule.

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.



















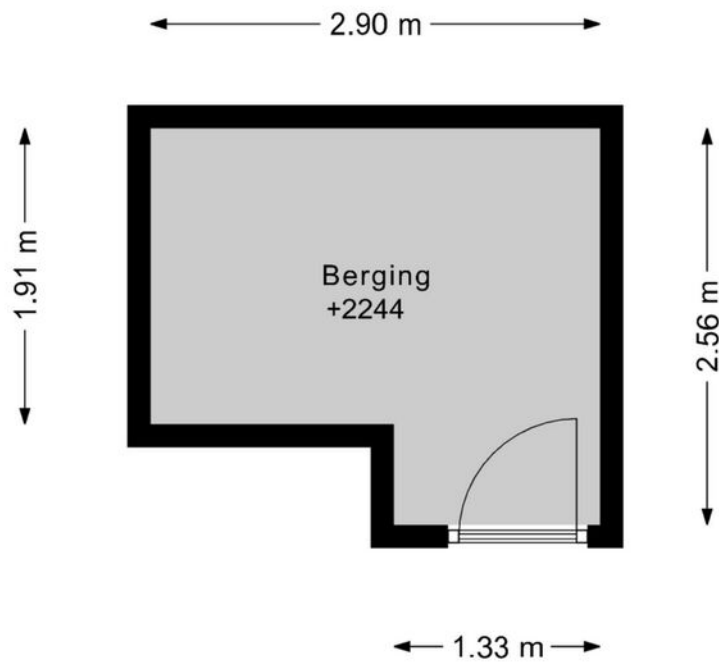
Begane grond

HENRIETTE ROLAND HOLSTSTRAAT 114
4E VERDIEPING



Eerste verdieping

HENRIETTE ROLAND HOLSTSTRAAT 114 BERGING

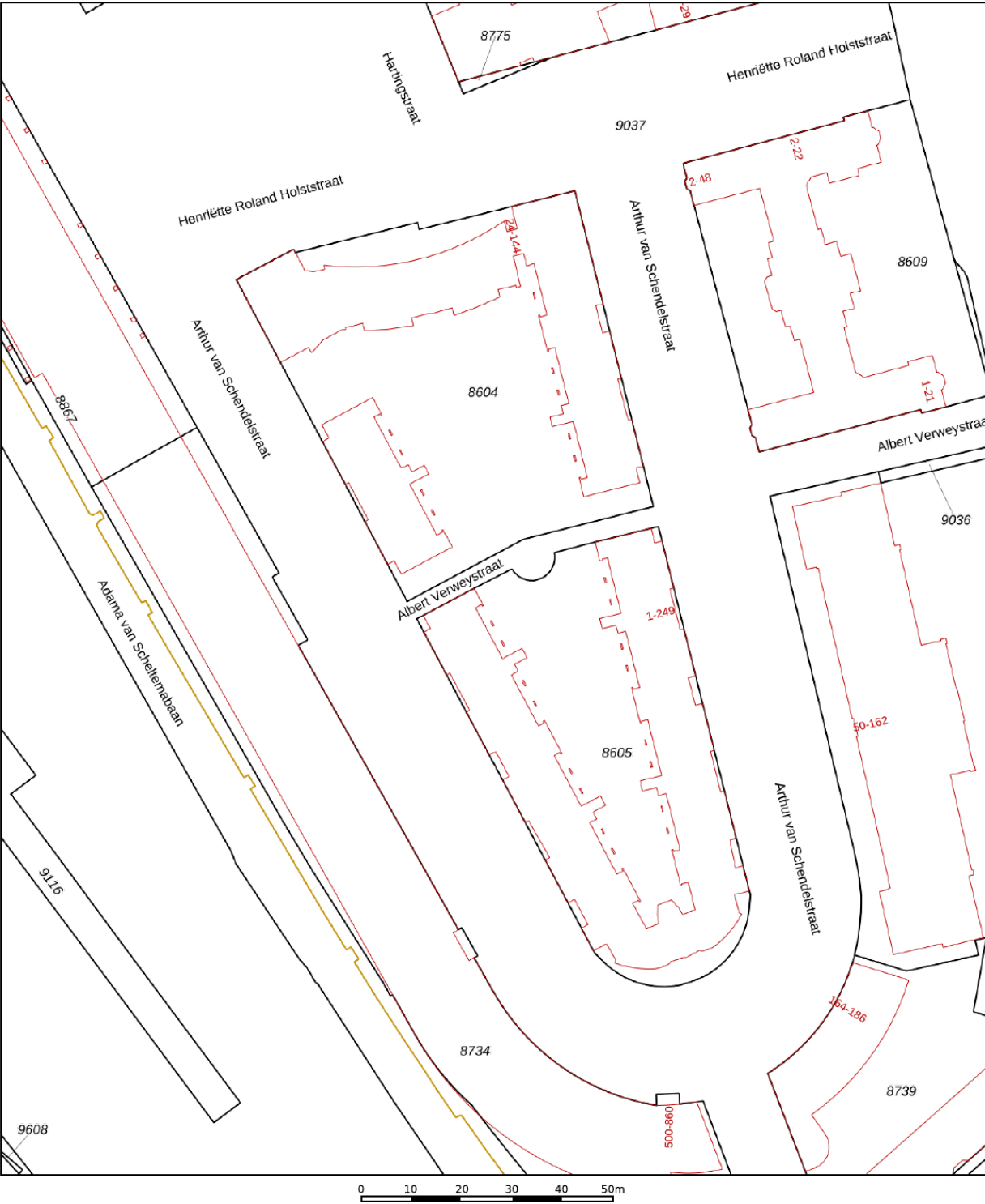


DEZE PLATTEGRONDEN ZIJN MET DE GROOTSTE ZORG
SAMENGESTELD EN DIENEN TER INDICATIE.
ER KUNNEN GEEN RECHTEN AAN WORDEN ONTLEEND.
© WWW.DROOMHUIS360.NL

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



12345 25	Deze kaart is noordgericht Perceelnummer Huisnummer	Schaal 1: 1000	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Kadastrale gemeente Catharijne	
—	Voorlopige kadastrale grens	Sectie D	
—	Administratieve kadastrale grens	Perceel 8604	
—	Bebouwing		
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 31 juli 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.	

Een huis kopen is een kunst apart

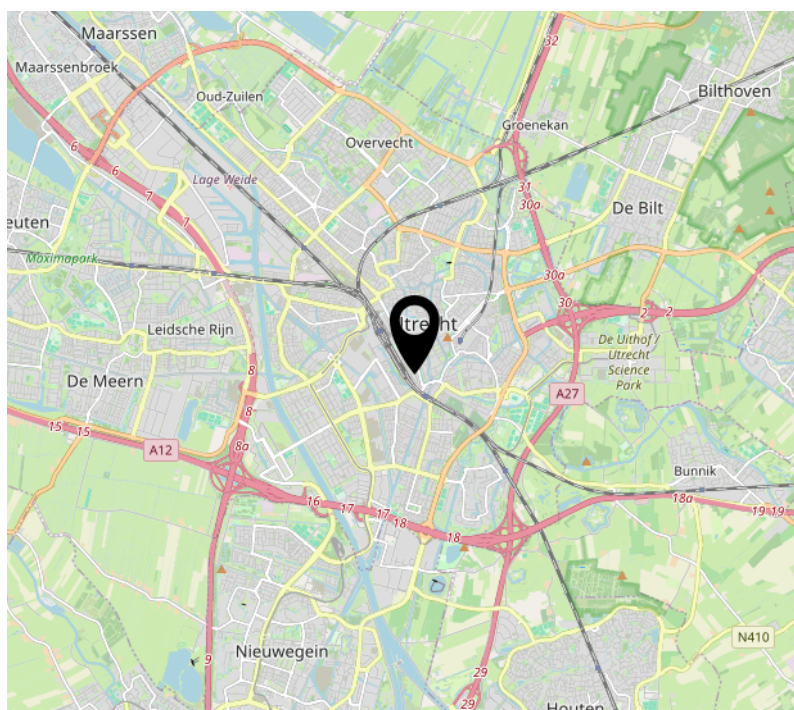
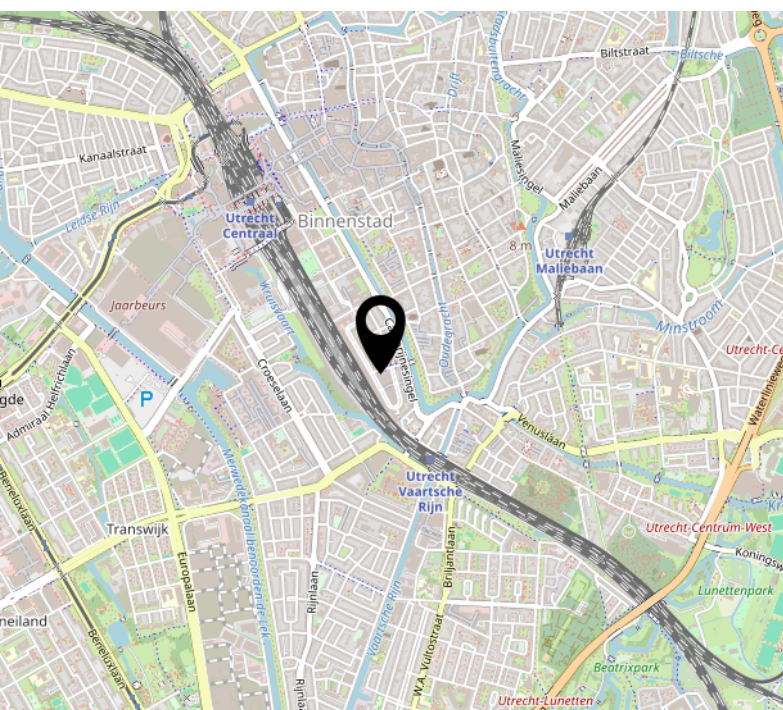
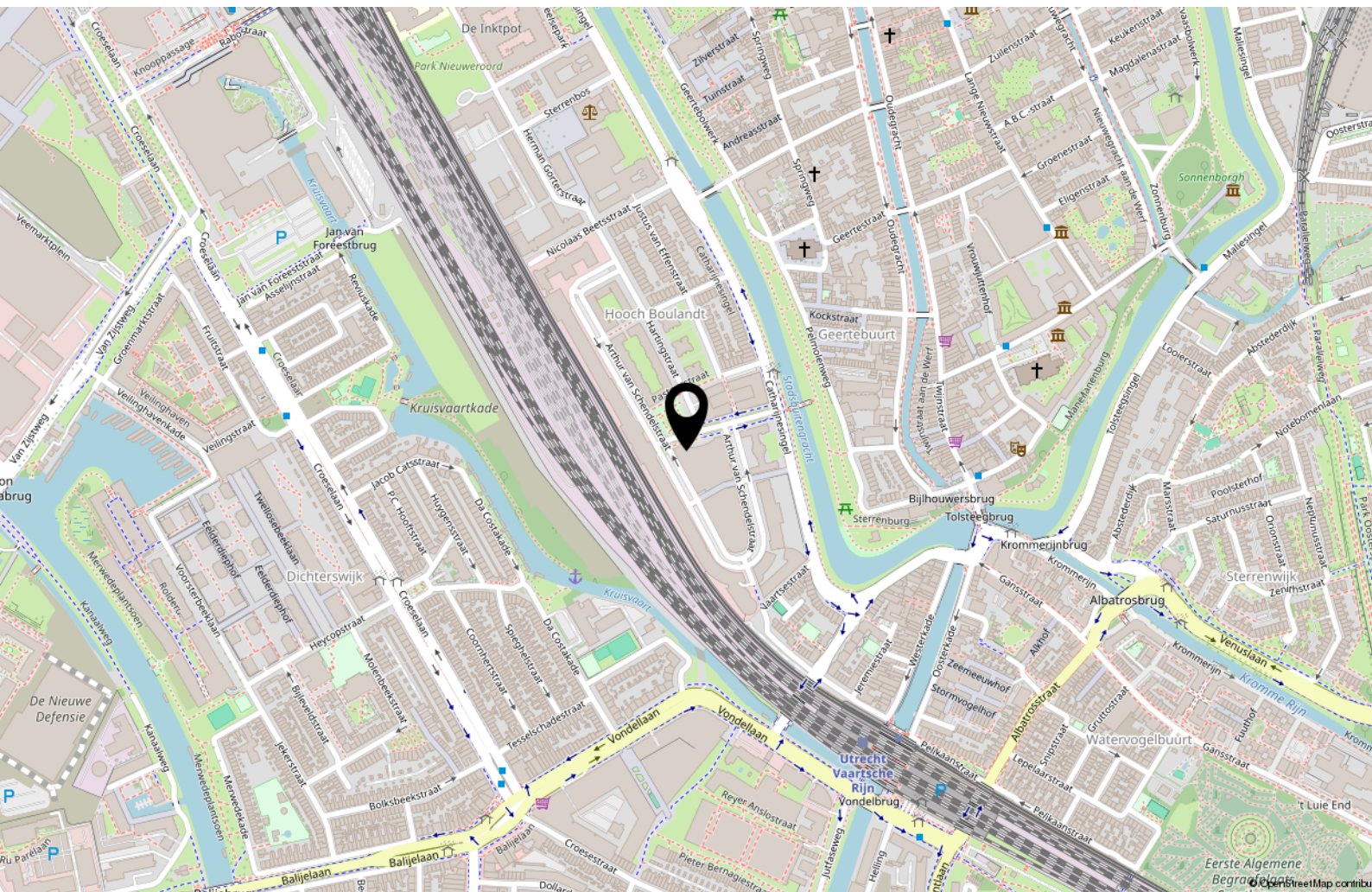


Raadpleeg een expert: loop eens binnen bij een NVM-aankoopmakelaar

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.



Locatie op de kaart



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 bidder 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

Bedenktime

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 gebruiksooppervlakte. 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.





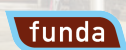
Atria Makelaardij, NVM-makelaar voor de stad Utrecht en omgeving

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