



De Beaufortlaan 46

SOEST

Elegante, luxe en uitgebouwde
halfvrijstaande villa

Unieke locatie
aan de Soester Duinen

Koopsom € 1.195.000,- k.k.

Maaïke van Doorn

M A K E L A A R

STATIONSSTRAAT 49 LUNTEREN | 0318 48 37 00 | WWW.MAAIKEVANDOORNMAKELAAR.NL





TYPE WONING	Halfvrijstaande woning
SOORT WONING	Villa
BOUWJAAR	2025
LIGGING	Unieke ligging aan natuurgebied Soester Duinen
TUIN	Voor-, zij- en achtertuin
SOORT GARAGE	Houten berging
ENERGIELABEL	-
VERWARMING	Warmtepomp
ISOLATIE	Volledig geïsoleerd

WOONOPPERVLAKTE
183 m²

INHOUD
705 m³

PERCEELOPPERVLAKE
436 m²

AANTAL KAMERS
7

SLAAPKAMERS
6

Maaïke van Doorn

MAKELAAR



Maaïke van Doorn

MAKELAAR



Zeldzame kans *om woondromen te realiseren!*



Op een schitterende locatie grenzend aan natuurgebied de Soester Duinen is aan De Beaufortlaan recentelijk een werkelijk unieke en kleinschalige villawijk gerealiseerd, die met haar charmante uitstraling en bijzondere architectuur het ware karakter van de eind 19de eeuw weerspiegelt. Ontworpen door de gerenommeerde architect Goran Zivkovic, zijn deze uitgebouwde villa's een ware elegantie in het landschap en bieden ze een zeldzame kans om te wonen in een oase van rust, met de natuur letterlijk als achtertuin.

Maaïke van Doorn

MAKELAAR

Als eyecatcher van dit project, aan het begin van de wijk, ligt een royale bouwkvael waar twee zeer exclusieve half-vrijstaande villa's worden gerealiseerd. Elke woning heeft een geheel eigen opzet en indeling, wat hen tot ware uniekheden maakt. Deze bijzondere huizen zijn een geweldige kans voor wie op zoek is naar iets karakteristieks en uitzonderlijks.



Maaïke van Doorn

MAKELAAR



De aan de achterzijde uitgebouwde villa's bieden een scala aan mogelijkheden en vormen een zeldzaam aanbod op de woningmarkt. De klasse en uitstraling vallen meteen op. De indeling van de begane grond is speels en sfeervol, met royale keukens en een woonkamer die uitnodigt tot diverse opstellingen. Dankzij de ruime afmetingen en de doordachte lengte- en breedteverhoudingen, is het gemakkelijk om hier een persoonlijk en sfeervol interieur te creëren.

Op de verdieping bevinden zich vier slaapkamers en een luxe badkamer, terwijl de zolderverdieping naar wens ingedeeld kan worden. Er is zelfs ruimte om twee extra slaapkamers en een badkamer te realiseren, waardoor de woning nóg ruimer wordt.



Maaïke van Doorn

MAKELAAR

In een tijd waarin duurzaamheid steeds belangrijker wordt, is deze woning voorbereid op de toekomst. De woningen zijn uitermate goed geïsoleerd en worden uitgerust met een duurzame lucht/water warmtepomp. Dankzij de hoogwaardige architectuur en het gebruik van duurzame materialen, zijn ze niet alleen stijlvol & elegant, maar ook energie-efficiënt en toekomstbestendig. De omgevingsvergunning is reeds verleend en de bouw zal worden uitgevoerd onder de vertrouwde BouwGarant waarborg, wat zekerheid biedt voor de koper.

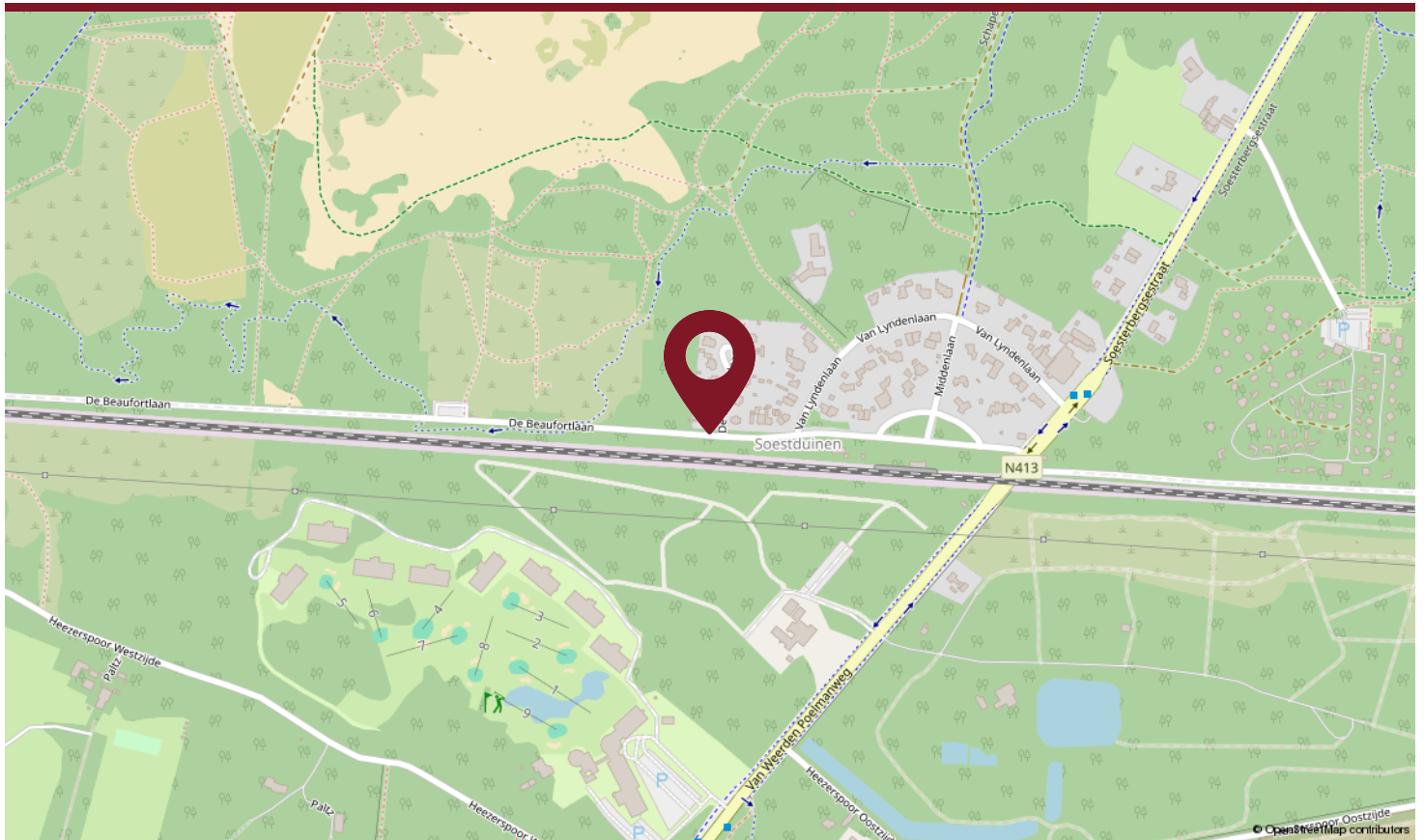
Deze twee villa's vormen een zeldzaam aanbod in een kleinschalige, exclusieve wijk en bieden een laatste kans om te wonen op deze unieke locatie, tegen de rustgevende Soester Duinen aan. Wie op zoek is naar een ideale familievilla met karakter, in een van de mooiste natuurgebieden van Nederland, mag deze kans niet missen!



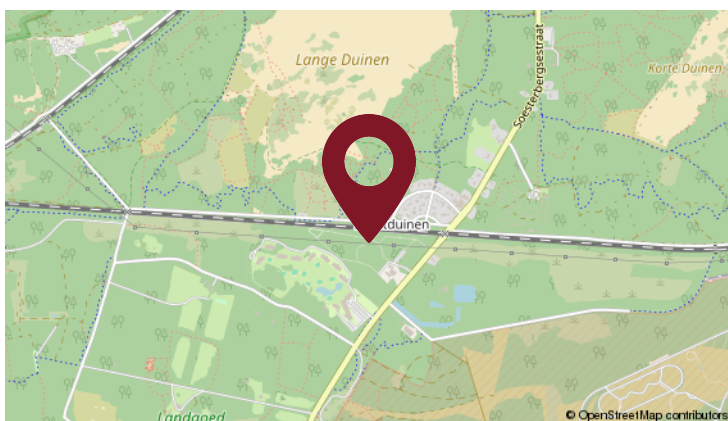
Maaïke van Doorn

MAKELAAR

Locatie op de kaart



De ligging is zonder twijfel ongeëvenaard: direct tegen de bosrand aan, op slechts enkele minuten loopafstand van het betoverende natuurgebied De Soester Duinen, waar de indrukwekkende stuifduinen een prachtig natuurdecor vormen. Dit maakt de locatie werkelijk uniek, ideaal voor natuurliefhebbers die willen genieten van de prachtige omgeving, zonder concessies te doen op het gebied van luxe en comfort.



Ondanks de ligging in de natuur zijn de dagelijkse voorzieningen binnen 10 autominuten terug te vinden in de dorpen Soest en Soesterberg. Ook de snelwegverbinding met de A28 is uitstekend te noemen.

Maaïke van Doorn

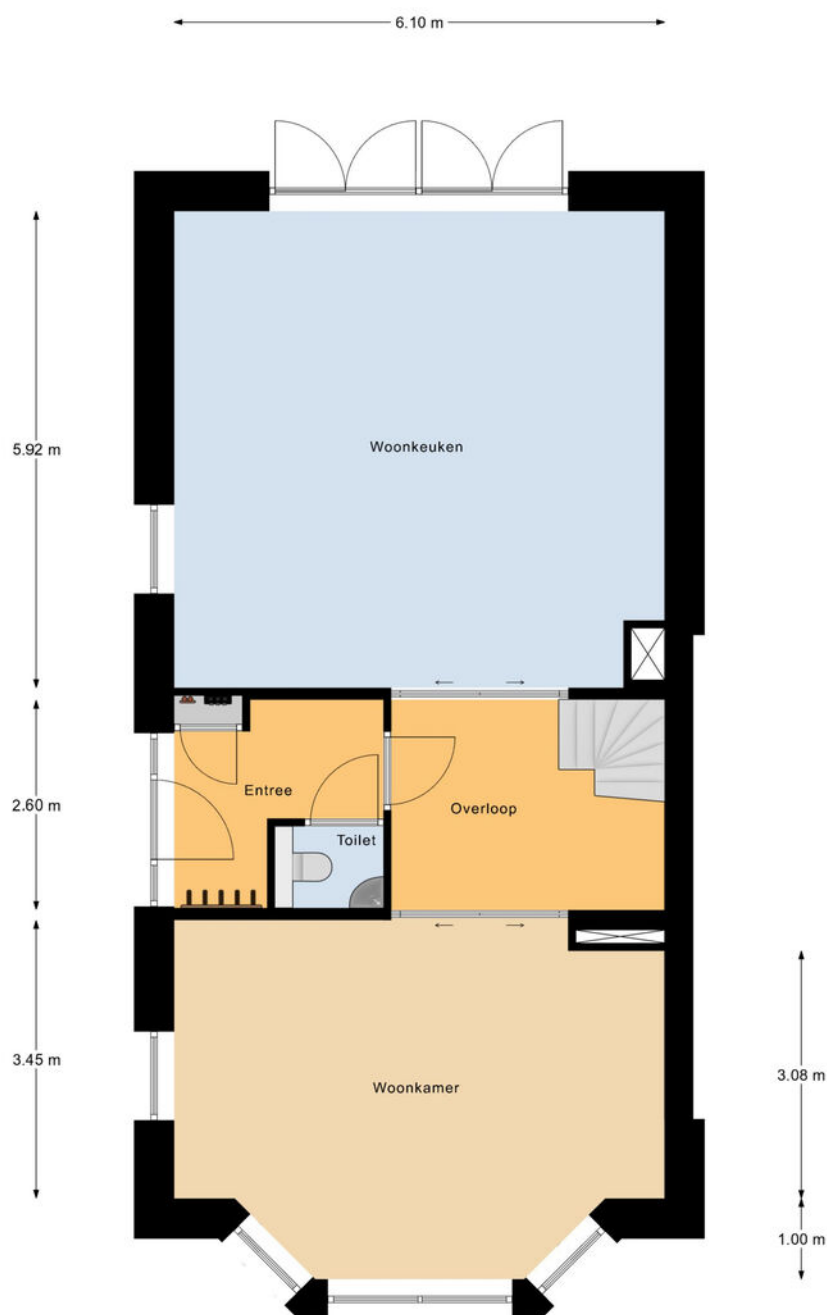
MAKELAAR



Maike van Doorn

MAKELAAR

Plattegrond



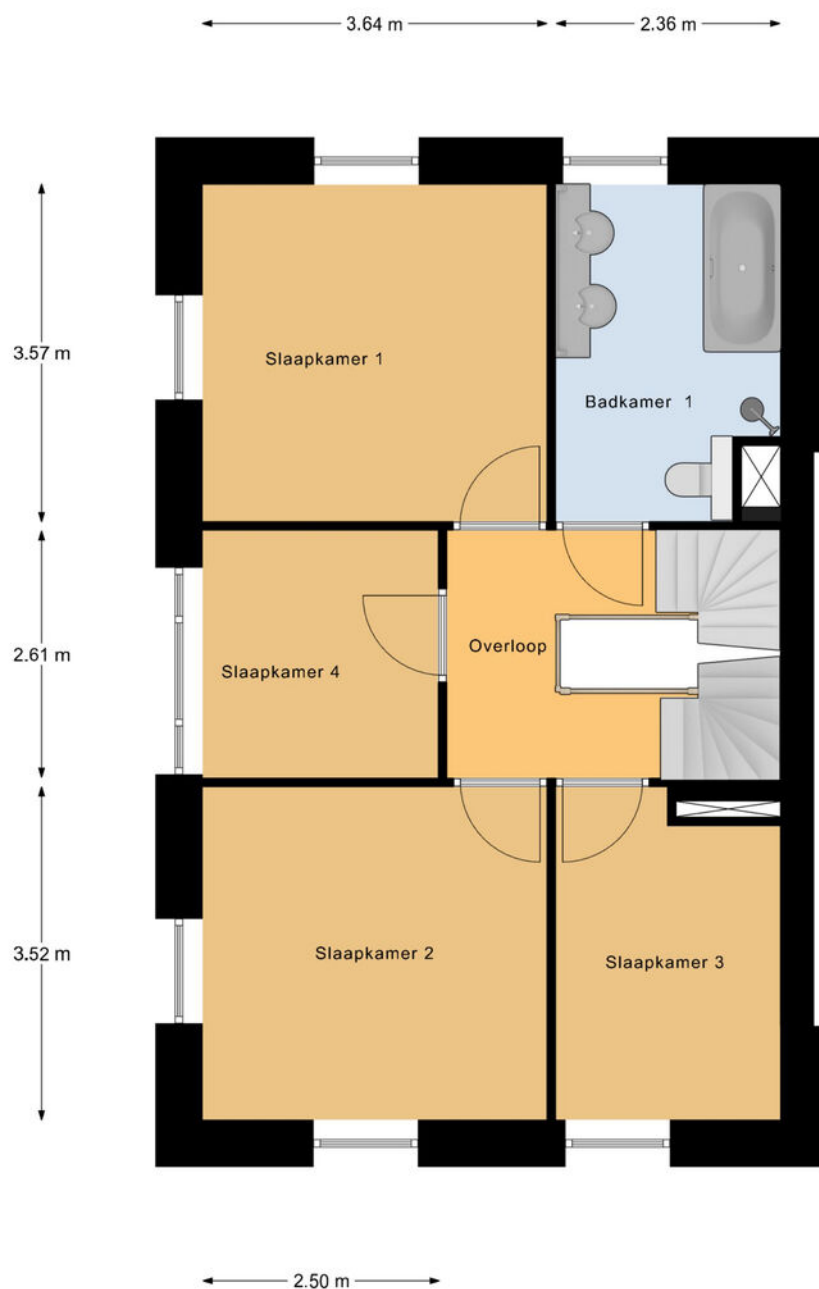
Begane Grond

Deze plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld, conform NEN2580 gemeten en dienen ter indicatie.
Er kunnen geen rechten aan worden ontleend. © Fotix

Maaïke van Doorn

MAKELAAR

Plattegrond



Eerste Verdieping

Deze plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld, conform NEN2580 gemeten en dienen ter indicatie.
Er kunnen geen rechten aan worden ontleend. © Fotix

Maaïke van Doorn

MAKELAAR

Plattegrond



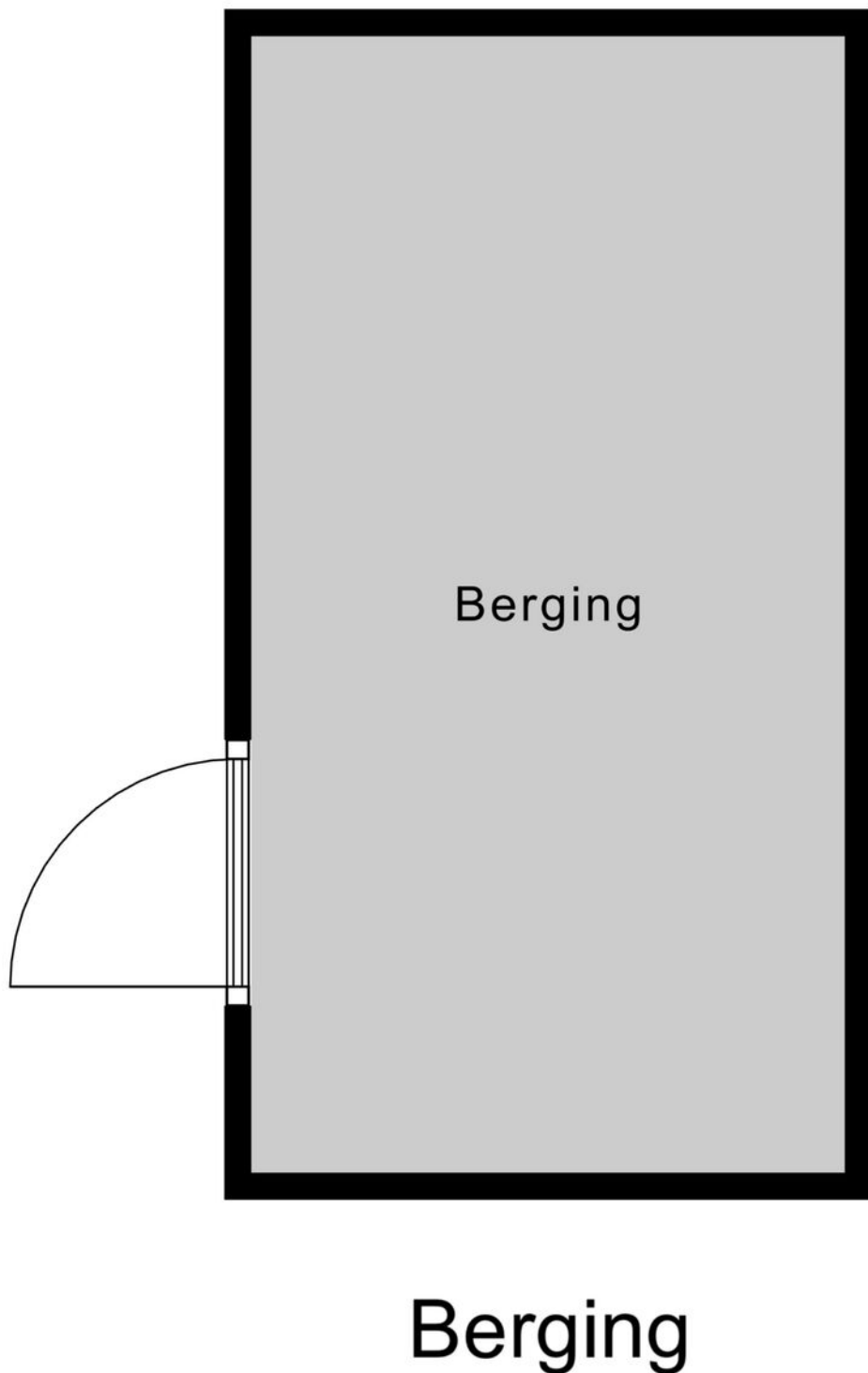
Tweede Verdieping (OPTIE)

Deze plattegronden zijn met de grootste zorg samengesteld, conform NEN2580 gemeten en dienen ter indicatie. Er kunnen geen rechten aan worden ontleend. © Fotix

Maaïke van Doorn

MAKELAAR

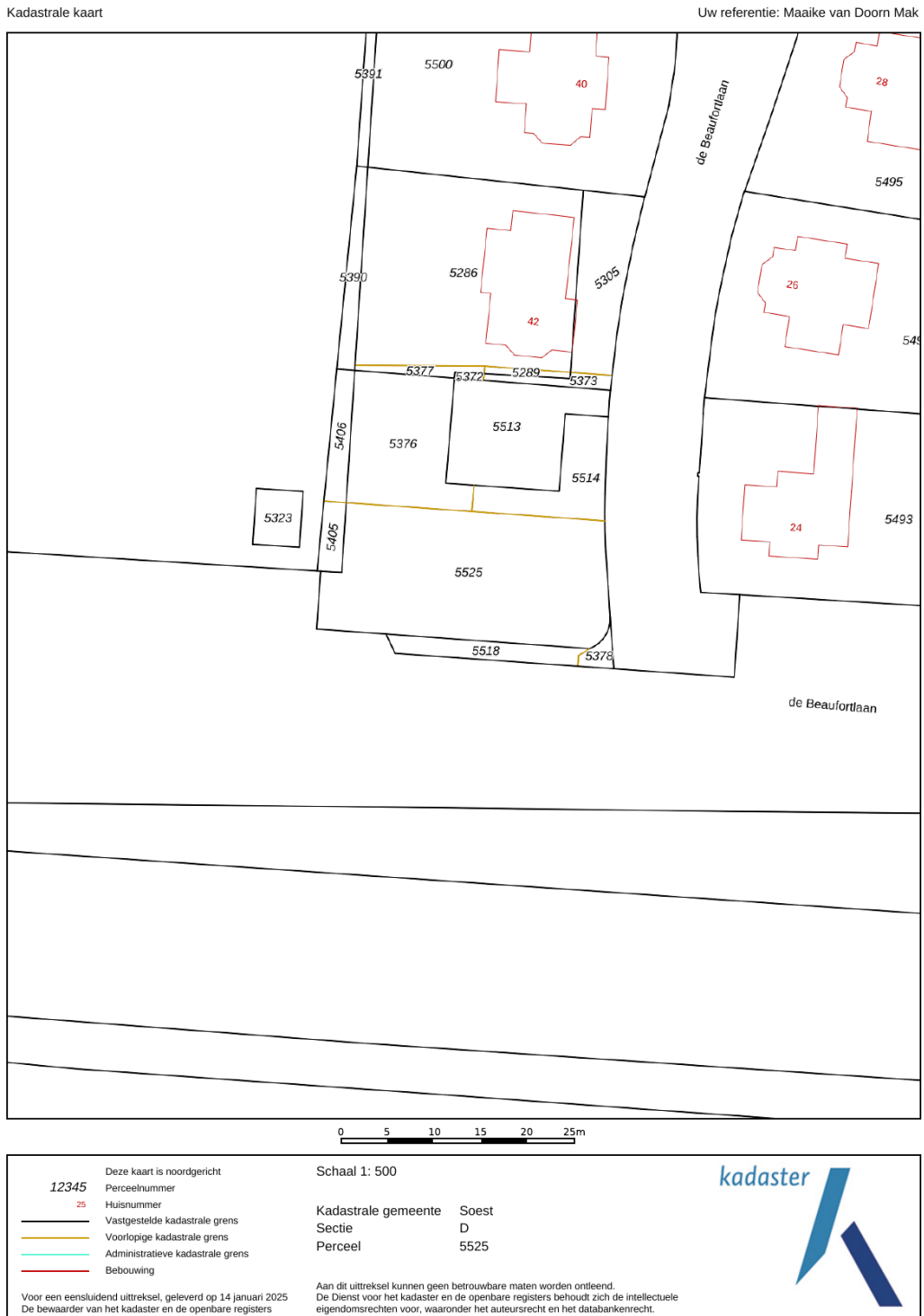
Plattegrond



Maaïke van Doorn

MAKELAAR

Kadastrale kaart



Maike van Doorn

M A K E L A A R

Extra *informatie*

Kenmerken van de villa's:

- Perceeloppervlakte: 436 m²
- Woonoppervlakte: ca. 183 m²
- Inhoud: ca. 660 m³
- Voorzien van 6 zonnepanelen
- Hoogwaardige afwerking met een bijzondere en een zeer fraaie detaillering
- Unieke ligging aan natuurgebied Soester Duinen

Bijzonderheden:

- Perfect geïsoleerd en voorzien van een lucht/water warmtepomp
- Karaktervolle, hoogwaardige architectuur
- Inclusief berging
- Omgevingsvergunning reeds verleend
- Bouw wordt uitgevoerd onder BouwGarant

De 10 meest gestelde vragen over *het kopen en verkopen van een huis*

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

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.

Als (kandidaat-)koper heeft u de mogelijkheid een bouwkundige keuring uit te laten voeren om inzicht te kunnen verkrijgen in de bouwkundige staat van het object.

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.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?
Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

Zes belangrijke punten

Informatieplicht

De verkoper van de onroerende zaken heeft een informatieplicht. Dit wil zeggen dat de verkoper verplicht is om belangrijke zaken, die hem bekend zijn, en voor u als koper van belang kunnen zijn, aan u mee te delen. Daartoe is door de verkoper een "Vragenlijst voor de verkoop van een woning" ingevuld. Tevens kan het van belang zijn het bewijs van eigendom in te zien om inzicht te krijgen in zaken als erfdienstbaarheden, kettingbedingen en kwalitatieve rechten en verplichtingen.

Onderzoeksplicht

De hiervoor genoemde informatieplicht van de verkoper ontslaat de koper niet van een eigen onderzoeksplicht. Ook zal de koper aan moeten geven wat zijn speciale bedoelingen zijn met de te kopen onroerende zaken. Mocht de koper verbouwingsplannen hebben, is het aan te bevelen om bij een volgende bezichtiging een aannemer, architect of constructeur mee te nemen. Er ligt een verantwoordelijkheid bij de koper ten aanzien van zaken die opvraagbaar zijn bij de gemeente en andere openbare diensten.

Financiering / hypotheek

Het is verstandig alvorens u een bod uitbrengt op een woning, inzicht te hebben in de financiële consequenties van uw eventuele aankoop, zodat u zich ook in de toekomst geen zorgen hoeft te maken over de bekostiging van uw woning. Indien u het op prijs stelt kunnen wij een afspraak voor u arrangeren met een hypotheek adviseur.

Na de bezichtiging

De verkoper heeft zijn woning voor u opengesteld om te bezichtigen en is uiteraard benieuwd naar uw reactie. Wij stellen daarom een reactie van u op prijs, ook wanneer de woning niet aan uw wensen voldoet. Natuurlijk zijn wij u dan graag van dienst bij het zoeken naar uw droomhuis. Voor meer informatie hierover kunt u uiteraard contact met ons opnemen.

Onderhandelen

Wanneer u denkt volledig geïnformeerd te zijn, kunt u schriftelijk of telefonisch een bieding, met eventuele voorwaarden, aan ons doorgeven. Mocht u uw bod per e-mail willen doorgeven verzoeken wij u vriendelijk dit ook per omgaande mondeling aan ons te melden, zodat wij direct weten dat er een bod is uitgebracht. Als partijen tot overeenstemming zijn gekomen over de prijs en de voorwaarden, zullen wij een NVM koopovereenkomst opmaken, welke door partijen getekend wordt en naar de notaris wordt verzonden.

Waarborgsom of bankgarantie

Bij een koopovereenkomst is het gebruikelijk dat de koper na het sluiten van de koopovereenkomst met de verkoper een waarborgsom stort of een bankgarantie stelt van 10% van de koopsom. Deze bepaling wordt standaard opgenomen in de koopovereenkomst.

Wie zijn wij



Onze medewerkers

Gary Vooges, Irma van Middendorp, Maartje van Ee, Laura Konings, Nick Prins, Ynez van Sierenberg de Boer, Nienke van Vlimmeren, Maaïke van Doorn, Janick Bouw

Ons NVM makelaarskantoor

In mei 2007 hebben wij de deuren van ons monumentale pand aan de Stationsstraat 49 in Lunteren geopend. Vanaf dat moment behoren wij tot één van de professionele makelaars in Lunteren en omgeving.

Ons team bestaat uit vijf enthousiaste dames en twee gedreven heren met oog voor details en een groot inlevingsvermogen in uw persoonlijke situatie. Mensen die uw woonwensen helpen realiseren. Omdat wij een klein en hecht team vormen, staan we dicht bij de klant en dat werkt.

Maaïke van Doorn Makelaar is actief in Lunteren en omstreken. Als NVM makelaar zijn wij actief in de aan- en verkoop van woningen en bedrijfspanden.

Heeft u verkoopplannen voor uw eigen woning?

Ons team gaat graag actief voor u aan de slag! Omdat iedere opdrachtgever en iedere woning uniek is zetten we voor elke woning een maatwerk verkoopstrategie in om de juiste kopersgroep te bereiken. We zijn vanaf het eerste moment betrokken, bereikbaar en vooral enthousiast.

Meer informatie?

Voor meer informatie over onze dienstverlening kunt u terecht op www.maaikevandoornmakelaar.nl en zijn wij telefonisch bereikbaar op 0318-483700. Wij zijn ook 's avonds en op zaterdag bereikbaar.

Maaïke van Doorn

MAAKELAAR



www.maaikvandoommakelaar.nl



Maaïke van Doorn

MAKELAAR