

# Wordt dit jouw droomhuis?



**Kerkewijk 34A**

Veenendaal



Janssen & van Dijk  
Garantiemakelaars B.V.  
Kerkewijk 30  
3901 EG Veenendaal

0318 – 524 123  
info@janssensvandijk.nl  
[www.janssensvandijk.nl](http://www.janssensvandijk.nl)



**Een huis koop  
je niet alleen**

Wij gaan je daarbij  
ondersteunen

**Garantiemakelaars**  
staan voor je klaar

**Wat leuk dat je interesse hebt  
in dit appartement!**

**Monumentaal wonen op  
een geliefde locatie!**

Koopsom € 579.000,00 – k.k.





## Kenmerken van dit appartement

<b>Soort woning</b>	Portiekflat
<b>Type woning</b>	Appartement
<b>Bouwjaar</b>	1941 (Geheel gerenoveerd in 2025/2026)
<b>Inhoud</b>	260 m <sup>3</sup>
<b>Gebruiksoppervlakte</b>	90 m <sup>2</sup>
<b>Gebouwgebonden buitenruimte</b>	19 m <sup>2</sup>
<b>Externe bergruimte</b>	7 m <sup>2</sup>
<b>Aantal kamers</b>	4
<b>Aantal slaapkamers</b>	3

Artist impression



# Omschrijving van het appartement

Aan de statige Kerkewijk, één van de meest geliefde lanen van Veenendaal, staat deze monumentale stadsvilla uit 1941. Een pand met geschiedenis, karakter en uitstraling, dat met zorg en respect is getransformeerd tot een kleinschalig woonproject met vier appartementen. De architectuur ademt klasse: fraaie gevels, royale raampartijen en authentieke details herinneren aan het rijke verleden, terwijl het wooncomfort volledig van deze tijd is.

De locatie is onovertroffen: op loopafstand van het centrum, winkels, horeca en openbaar vervoer, met groen en rust letterlijk om de hoek. Hier woon je stedelijk én comfortabel, in een pand dat direct indruk maakt.

De appartementen worden zeer hoogwaardig opgeleverd, met onder andere:

- vloerverwarming;
- een nieuwe HR cv-combiketel (2026);
- vernieuwde meterkast;
- modern sanitair;
- een stijlvolle visgraat PVC-vloer (naar keuze koper);
- glad afgewerkte en gesausde wanden en plafonds;
- eigen berging;
- 2 parkeerplaatsen op het achtergelegen terrein.

De keuken wordt door koper zelf gekozen, zodat je het appartement volledig naar eigen smaak kunt afmaken.

Projectnotaris: Lex Limes te Rhenen.

Twee appartementen zijn reeds verkocht; het volgende unieke appartement komt nu beschikbaar.

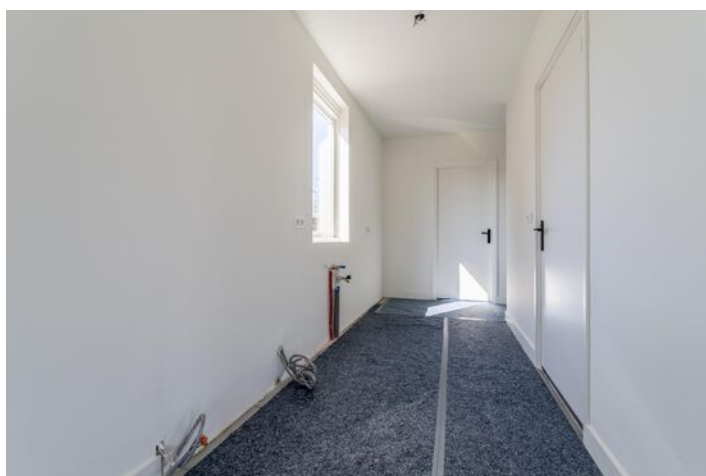
Dit royale **4-KAMER APPARTEMENT** van circa 90m<sup>2</sup> beslaat de volledige eerste verdieping en biedt een unieke combinatie van ruimte, licht en karakter. De hoge plafonds en fraaie, karakteristieke raampartijen zorgen voor een prachtige lichtinval en versterken de monumentale uitstraling.

De indeling is bijzonder comfortabel met een royale woonkamer, drie ruime slaapkamers en volop leefruimte. Aan de voorzijde bevindt zich een balkon met uitzicht op de statige Kerkewijk. Aan de achterzijde beschikt het appartement over een groot dakterras; een heerlijke privé-buitenruimte waar je in alle rust kunt genieten.

Een zeldzame kans om monumentaal te wonen met zowel een balkon als een riant dakterras, midden in de stad!

Projectnotaris: Lex Limes te Rhenen

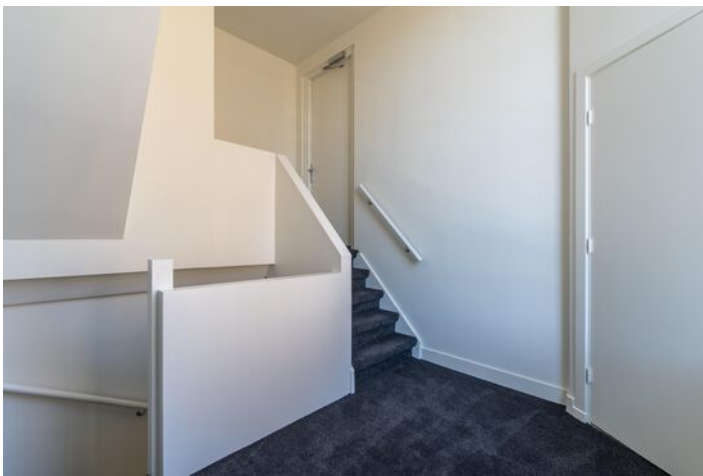
Artist impression
















# Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Kerkewijk 34

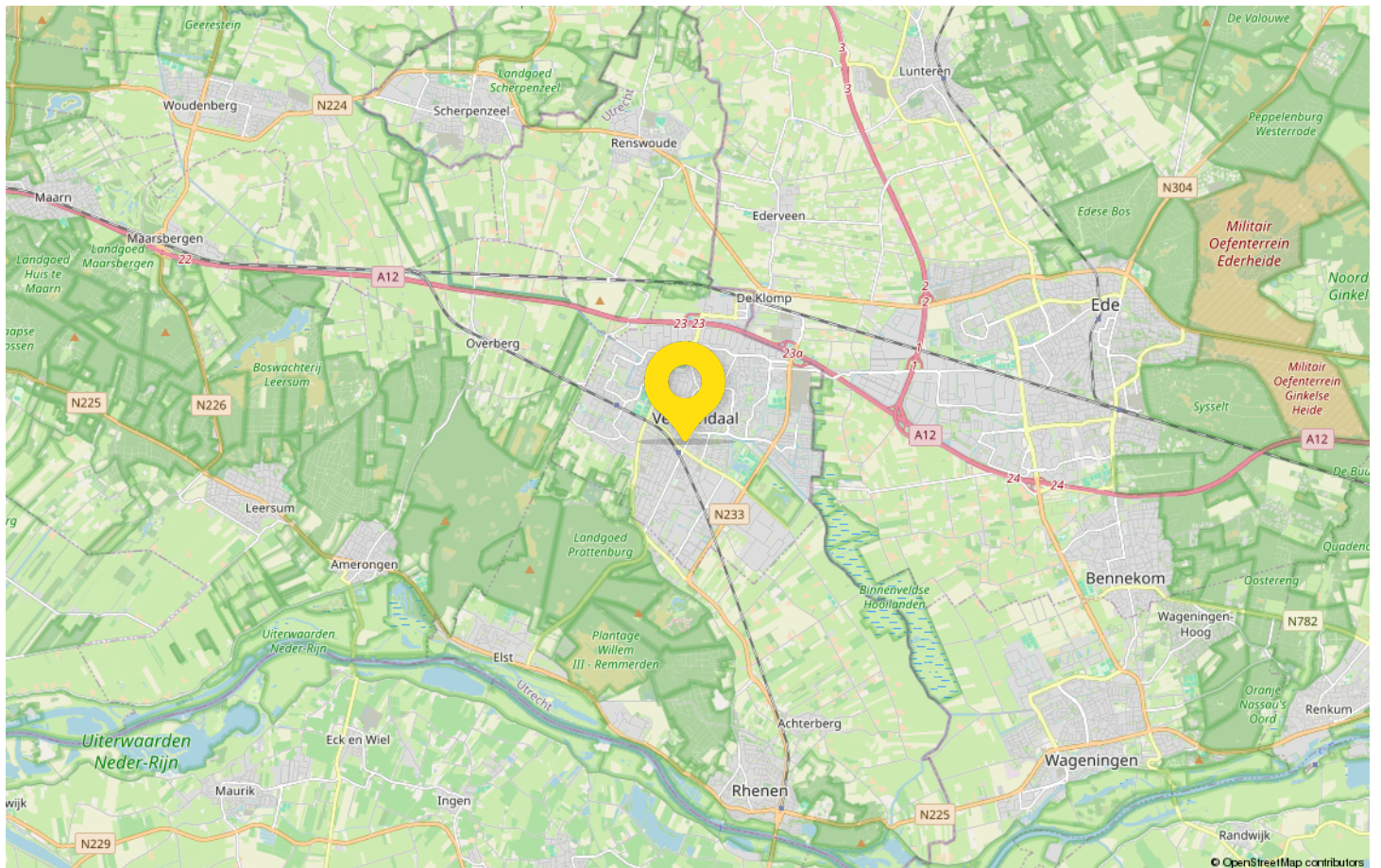
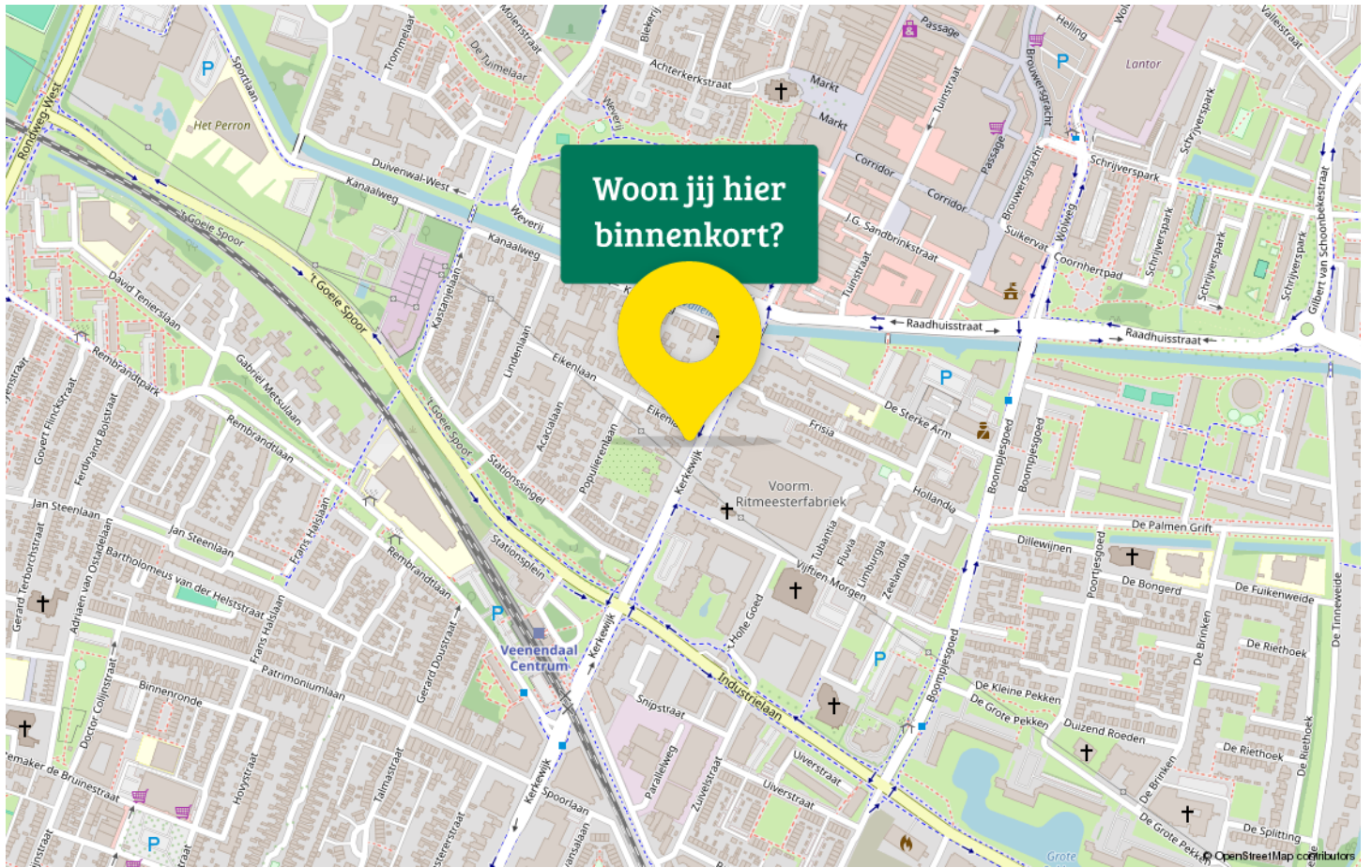


0 5 10 15 20 25m

<p>12345 25</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens — Voorlopige kadastrale grens — Administratieve kadastrale grens — Bebouwing</p>	<p>Deze kaart is noordgericht</p> <p>Perceelnummer</p> <p>Huisnummer</p>	<p>Kadastrale gemeente Veendam</p> <p>Sectie D</p> <p>Perceel 8468</p>	<p><b>kadaster</b></p> 
---	--	--	--

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 databankrecht.

# Locatie op de kaart





# Janssen & Van Dijk

## jouw Garantiemakelaar

### Gratis waardebeoordeling?

**Overweeg je om jouw woning te gaan verkopen en ben je benieuwd naar de waarde van jouw woning? Dan komen wij graag bij jou langs om persoonlijk kennis te maken en een reële verkoopopbrengst van jouw woning te bepalen.**

Naast een reële inschatting van de huidige marktwaarde krijg je tijdens dit persoonlijke gesprek ook een goed advies over de verkoopstrategie voor jouw woning. Dit persoonlijke gesprek is volledig vrijblijvend en kosteloos.

#### Jouw voordelen

- Er zijn geen kosten aan verbonden
- Advies over de verkoopopbrengst van jouw woning
- Advies over de verkoopstrategie voor jouw woning
- Uitgewerkt persoonlijk verkoopadvies op basis van jouw wensen
- Verkoopgarantie: je betaalt pas courtage als jouw woning is verkocht



### Adresgegevens

Kerkewijk 30  
3901 EG Veenendaal

### Wij zijn bereikbaar via:

0318 – 524 123  
info@janssensvandijk.nl  
[www.janssensvandijk.nl](http://www.janssensvandijk.nl)

# Van bezichtiging tot aankoop

## Volg de route met de vragen



# Gefeliciteerd!

## De overdracht

Je ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transport-akte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijg je de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. Je ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.

# Veelgestelde vragen

## 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat je in onderhandeling bent.

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

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden 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 onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

## 3. Kan een 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 (zie ook vraag 5), 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 wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingproces, 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 verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden) dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. Je krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet

je melden bij het uitbrengen van jouw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over 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 een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie 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 de woning. Ziet de koper tijdens deze 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 bepaald dat als je de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, je dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij jouw 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. Één 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 eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.



## Zorgeloos van je nieuwe woning genieten

### 7. 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 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 NVM-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 kun je niet eisen; de verkoper en verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

### 8. Dient de NVM makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoop-procedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting je daarover te informeren. Het is verstandig als je serieus belangstelling hebt de NVM-makelaar te vragen wat jouw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar je een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen je in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw) tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten

beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dien je in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.



## Interesse in dit appartement?

Neem contact met ons op voor meer informatie.

**0318 – 524 123**

[info@janssensvandijk.nl](mailto:info@janssensvandijk.nl)

[www.janssensvandijk.nl](http://www.janssensvandijk.nl)