

Steffenshein 21
Laren



Vraagprijs: € 549.000,- k.k.

Steffenshein 21 **Laren**

Op een fijne en rustige locatie in Laren staat deze charmante woning die wacht op een nieuwe eigenaar met visie. Steffenshein 21 biedt een uitstekende basis voor wie een woning volledig naar eigen smaak wil moderniseren en inrichten. Met een praktische indeling, verrassend veel ruimte en een zonnige achtertuin op het zuidoosten zijn de mogelijkheden hier volop aanwezig.

Bouwjaar 1964 | Woonoppervlakte 103 m² | Perceel 138 m² |
Energie label G

De indeling is als volgt:

Begane grond:

Via de entree komt u in de hal met toiletruimte en kelderkast met de trapopgang naar de eerste verdieping. Vanuit de hal bereikt u de dichte keuken, voorzien van een geiser en vaatwasser. De lichte woonkamer beschikt over een gezellige gashaard en airconditioning, wat zorgt voor extra comfort in zowel zomer als winter.

1e etage:

Op de eerste verdieping bevinden zich drie ruime slaapkamers waarvan één met balkon en voorzien van airco en screens. Eén kamer is omgebouwd naar waskamer. Daarnaast is er een badkamer met douche, toilet en wastafel.

2e etage:

De tweede verdieping bestaat uit een ruime zolderverdieping met vaste trap, dakkapel en extra slaapkamer, maar kan ook ingericht worden als werkruimte of hobbykamer.

Buiten:

Buiten beschikt de woning over zowel een voortuin als een achtertuin op het zuidoosten met stenen schuur. Dankzij de gunstige zonligging kunt u hier vrijwel de hele dag van de zon genieten. De achterom zorgt voor extra gemak en toegankelijkheid.

Bijzonderheden:

- Gelegen op een charmante locatie in Laren
- Te moderniseren woning met veel potentie
- Vier ruime slaapkamers
- Achtertuin op het zuidoosten
- Alle voorzieningen op loopafstand en nabij Laarder Eng

Laren, het oudste dorp van regio 't Gooi. Laren is een rustig dorp, dat een gunstige ligging heeft met zeer goede aansluitingen naar de snelwegen A-1 en A-27 (circa 15 autominuten naar Utrecht en circa 25 naar Amsterdam). Laren heeft zowel oude karakteristieke woonhuizen (unieke woonboerderijen) als onder moderne architectuur gebouwde woningen.

Een ideale woonplaats als u rustig wilt wonen maar toch ook genoeg activiteiten in de buurt wilt hebben. Het dorp is zeer geschikt voor families met kinderen; Laren heeft namelijk vijf basisscholen, twee middelbare scholen en verschillende sportverenigingen.

Daarnaast wordt het dorp omringd door natuur: veel groen, heide en bossen! Het centrum van Laren is een gezellige plek met winkels, terrasjes en restaurants. Wonen in Laren zorgt voor optimaal leefgenot.









CAMPAGNE

MAKELAARDIJ

Kenmerken:

Vraagprijs (k.k.)	€ 549.000,-
Bouwjaar ca.	1964
Gebruiksoppervlakte basis woonfunctie ca.	106 m ²
Gebruiksoppervlakte overige in pandige ruimten ca.	10 m ²
Gebruiksoppervlakte gebouwgebonden buitenruimten (balkon/dakterras) ca.	6 m ²
Gebruiksoppervlakte externe bergruimten (garage, losse schuur) ca.	6,4 m ²
Inhoud ca.	340 m ³
Perceeloppervlak ca.	138 m ²
Verwarming	Gaskachel verwarming.
Isolatie	Dubbel glas. Energielabel G.
Erfdienstbaarheden	Vastlegging achterom.
Milieu	verkoper is geen verontreiniging bekend, noch de aanwezigheid van asbest.
Levering	Het wordt geleverd vrij van huur in de staat zoals tijdens de bezichtiging.

CAMPAGNE

MAKELAARDIJ

Vaste lasten en andere periodieke betalingen:

De vermelde bedragen gelden voor het gehele jaar 2026 en zijn afgerond:

OZB	0,09019 % van de WOZ waarde	
Rioolrecht (<500m3)	1 persoon	€ 226,16
	> 1 persoon	€ 387,34
Afvalstoffenheffing	1 persoon	€ 289,80
	> 1 persoon	€ 426,06
Zuiveringsheffing	per eenheid	€ 92,79
Verontreinigingsheffing	per eenheid	€ 92,79
Watersysteemheffing ingezetenen	per woonruimte	€ 186,85
Watersysteemheffing gebouwd	0,017654 % van de WOZ waarde	

Aanvullende clause(s) op te nemen in de koopakte:

- De Meetinstructie 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.
- asbestclause
- ouderdomsclause
- lang niet gewoond clause

CAMPAGNE

MAKELAARDIJ

Kadastrale informatie:

Kadastrale gemeente	Laren
Sectie(s)	G
Nummer(s)	3383
Grootte	138 m2

Koopakte

Behoudens nadere afspraken gelden de standaard regels, zoals deze voorkomen in de modelkoopakte die is opgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars NVM, de Consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis.

Rechtsgeldige koopovereenkomst pas ná ondertekening

Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper (die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf) is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.

De waarborgsom

De waarborgsom (of bankgarantie) is gebruikelijk 10% van de koopsom en wordt voldaan aan de notaris.

Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals voor het verkrijgen van een woonvergunning, financiering of bouwkundige keuring) worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn afgesproken.

Voorbehoud

Hoewel gestreefd is naar een zo nauwkeurig mogelijke inventarisatie van de beschikbare gegevens, moet ervan uitgegaan worden dat het bovenstaande slechts indicatief is. De gegevens (bedragen, jaartallen, omschrijvingen etc.) zijn soms verkregen door mondelinge informatie, soms zijn ze vanuit het geheugen opgediept.

CAMPAGNE MAKELAARDIJ

Onzerzijds wordt geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan.

De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn en kan zich nimmer beroepen op onbekendheid van feiten die hij zelf had kunnen waarnemen of die kenbaar waren uit de openbare registers. De makelaar kan u desgewenst verwijzen naar de desbetreffende instanties.

Verdere informatie

Alle belangrijke papieren zijn bij de makelaar tijdens kantooruren ter inzage. In veel gevallen kunnen fotokopieën worden verkregen of kunnen gegevens aan u toegezonden worden.

Hoewel wij met de grootste zorgvuldigheid dit object hebben ingemeten, achten wij ons niet aansprakelijk indien meting afwijkt van de norm NEN 2580.

Aan deze brochure kunnen geen rechten ontleend worden.

Contact:

Campagne Makelaardij

Wakkerendijk 32

3755 DC EEMNES

telefoon: 035 53 133 22

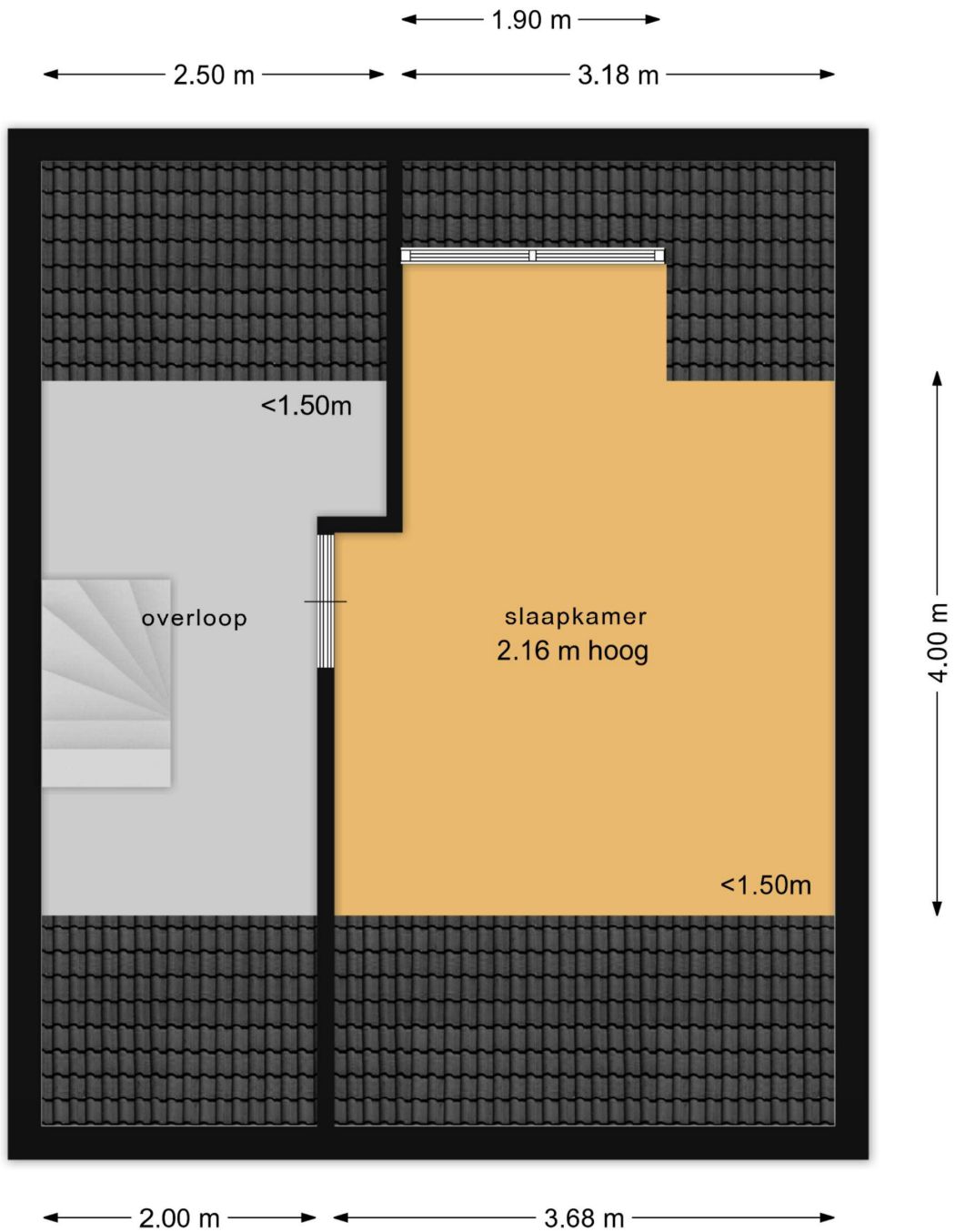
e-mail: info@campagnemakelaardij.nl

web: www.campagnemakelaardij.nl









Vraag en antwoord - kopen of verkopen huis

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

a) Een tegenbod te doen.

b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

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.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan 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.

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 heeft u als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen uw bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerdere bod.

5. 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. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – 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.

6. Mag een NVM-makelaar een onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar welke prijs realistisch is voor de woning. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. Wat is een optie?

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.

b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning.

De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kunt u niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

9. Hoe komt de koop tot stand?

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.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt.

Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

-Financieringsvoorboud.

-Geen huisvestingsvergunning.

-Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.

-Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.

-NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 10). Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

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 zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

11. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koopt u met de NVM No-Risk clause dan kunt u die overstap vaak wel maken.

De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten.

De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis.

Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

12. Waar vind ik de algemene voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumentenvoorwaarden Makelaardij en de Algemene Voorwaarden NVM voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via de brochure pagina, op te vragen via het contactformulier of verkrijgbaar via uw NVM-makelaar.

De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:

a) Overdrachtsbelasting.

b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster. Naast bovengenoemde 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.

14. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

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 dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

15. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die u betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat u afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij u in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor u maken van de courtage. Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek

doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met u maken.

16. Heeft de makelaar recht op een vergoeding na het intrekken van de opdracht?

Op basis van de Algemene Consumentenvoorwaarden Makelaardij heeft een NVM-makelaar recht op vergoeding van de gemaakte kosten. Daarnaast kan er, als dit in de opdracht tot dienstverlening is afgesproken, een percentage van het loon berekend worden. Dit wordt ook wel intrekingskosten genoemd.

17. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kunt u denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper.

Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden.

Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkomt u dat u achteraf voor verrassingen te komen staan.

18. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.

b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.

c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.

d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m2 worden genegeerd.

19. Heeft mijn woning een energielabel nodig?

Het energielabel is verplicht bij de oplevering, verkoop of verhuur van zowel woningen als utiliteitsgebouwen. Bij niet naleving kan de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een boete opleggen.

Voor alle type gebouwen geldt dat de labels worden opgesteld aan de hand van de Nederlandse Technische Afspraak (NTA) 8800. De NTA 8800 is de nieuwe bepalingmethode voor de energieprestatie van gebouwen en vervangt de bestaande bepalingmethoden.

Er bestaan een aantal verschillen tussen de energielabels voor woningen en die van utiliteitsgebouwen. Voor woningbouw geldt als beste labelklasse A++++ en voor utiliteitsbouw A+++++ (vier plusjes bij woningbouw ten opzichte van vijf plusjes bij utiliteitsbouw).

Bij utiliteitsbouw staat daarnaast de energiebehoefte op het label in plaats van de warmtebehoefte bij woningen. Ten aanzien van installaties wordt bij utiliteitsgebouwen ook verlichting benoemd, hetgeen niet het geval is bij woningen. Bij utiliteitsgebouwen wordt daarentegen geen melding gemaakt van de kans op hoge binnentemperaturen in de zomermaanden (TO-juli).

NAWOORD

U heeft zojuist de brochure van één van onze woningen uit ons totale woningaanbod bekeken. Wij hopen natuurlijk dat deze brochure u zal uitnodigen tot het maken van een afspraak voor een bezichtiging van het pand. Tenslotte geeft een bezichtiging toch altijd het juiste beeld van de sfeer en kenmerken van een huis.

Wij maken daarom graag een afspraak met u om het pand van binnen te gaan bekijken. U kunt ons daarvoor bellen tijdens kantooruren (tel.nr. 035-5313322) of e-mailen (info@campagnemakelaardij.nl) zodat wij een afspraak met u in kunnen plannen.

U kunt ons natuurlijk ook altijd benaderen voor verdere vragen over deze woning.

Indien u thans een eigen woning heeft bieden wij u aan om een vrijblijvende waardebeoordeling van uw huis te doen zodat u in staat bent zo gericht mogelijk naar een nieuwe woning uit te kijken.

Voor een vrijblijvende waardebeoordeling spreken wij graag een keer met u af bij ons op kantoor of bij u thuis. Wij kunnen dan wat uitgebreider met u ingaan op uw toekomstige woningplannen.

Ons kantoor Campagne Makelaardij is u gaarne van dienst en wij hopen u binnenkort te ontmoeten.

Met vriendelijke groet,

Het team van Campagne Makelaardij

Bert Campagne