



Kervelhof 6 3991 GK Houten

Vraagprijs € 400.000,00 kosten koper

Kenmerken

Vraagprijs	€ 400.000,00
Soort	Woonhuis
Type woning	Tussenwoning
Aantal kamers	2 kamers waarvan 1 slaapkamer
Inhoud woning	312 m ³
Perceel oppervlakte	75 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	76 m ²
Soort woning	Eengezinswoning
Bouwjaar	1976
Ligging	Aan rustige weg, in woonwijk
Tuin	Achtertuin
Berging	Inpandige en aangebouwde berging
Energielabel	C
Verwarming	C.V.-Ketel
C.V.-ketel	Gas gestookt combiketeteigendom

Locatie

Kervelhof 6
3991 GK HOUTEN





Omschrijving

Kervelhof 6, 3991 GK Houten

Tussenwoning met verrassend ruime en heerlijk lichte living, 1 ruime slaapkamer en een gezellige, zonnige tuin.

Dit is zo'n huis waar je binnenkomt en direct voelt dat de ruimtes kloppen. Een fijne leefruimte, veel licht, een slaapkamer van goed formaat, een badkamer op de verdieping en een knusse buitenruimte maken dit een aantrekkelijke woning voor starters, alleenstaanden of stellen.

De woning beschikt over een bescheiden tuin aan de achterzijde met een aangrenzende berging, ideaal voor het opbergen van fietsen, tuinspullen of seizoensgebonden spullen. Dankzij de slimme indeling wordt iedere vierkante meter optimaal benut, waardoor de woning ruim aanvoelt.

De woning is netjes bewoond geweest maar heeft ook wat aandacht nodig om een eigentijdse uitstraling toe te voegen.

LOCATIE

Ligging in de wijk De Hoven, een prettige woonomgeving waar rust, groen en dagelijkse voorzieningen hand in hand gaan. Hier woon je in een buurt waar het fijn thuiskomen is. Voor een wandeling door het groen, een snelle boodschap of een fietstocht door de omgeving hoef je nooit ver van huis. Daarnaast zijn uitvalswegen, openbaar vervoer en diverse voorzieningen goed bereikbaar, waardoor je profiteert van een uitstekende combinatie van comfortabel wonen en praktische bereikbaarheid.

Je wandelt in een paar minuten het groene Imkerspark in, loopt zo naar het oude dorp met gezellige horeca en winkels en het Rond met winkels, bioscoop, theater en NS station.

Vanaf deze woning fiets je binnen een half uur naar de binnenstad van Utrecht.

Kortom: een perfect centrale ligging.

Houten staat bekend om haar aangename woonkarakter en vriendelijke sfeer. Het is een omgeving waar bewoners elkaar nog groeten en waar je kunt genieten van de voordelen van een rustige woonwijk zonder in te leveren op gemak.

INDELING:

BEGANE GROND

Zodra je de woning binnenstapt, kom je terecht in de hal die toegang biedt tot de verschillende ruimtes op de begane grond. Hier begint direct het gevoel van thuiskomen.

De uitermate ruime en lichte living is een van de eyceatchers. Aan de voorzijde is de keuken gerealiseerd met een eenvoudige keukenopstelling. Achter een uitbouw en toegang naar de tuin. Vanuit de hal bereik je ook de inpandige berging die gemakkelijk toegevoegd kan worden aan de woonruimte.

Tuin:

De tuin is bescheiden qua formaat maar ook een fijne plek om te zitten. Hier vind je ook de buitenberging.



EERSTE VERDIEPING

Via de open trap in de living bereik je de eerste verdieping. Boven aangekomen kom je uit op de overloop, die toegang biedt tot de slaapkamer en de badkamer.

De slaapkamer is een heerlijke plek om de dag af te sluiten. Dankzij het prettige formaat voelt de ruimte ruim en comfortabel aan. Er is voldoende plaats voor een royaal bed, kledingkasten en aanvullende meubels. Door de rustige ligging ontstaat hier een ontspannen sfeer waarin je iedere avond tot rust kunt komen en iedere ochtend fris aan een nieuwe dag begint.

De badkamer bevindt zich eveneens op deze verdieping en ligt praktisch ten opzichte van de slaapkamer.

ENTHOUSIAST GEWORDEN?

Pak deze kans en plan een bezichtiging. Kom binnen, proef de sfeer en ontdek zelf waarom deze woning zomaar eens jouw volgende thuis kan zijn.

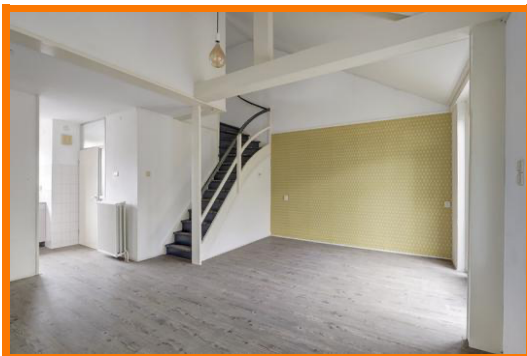
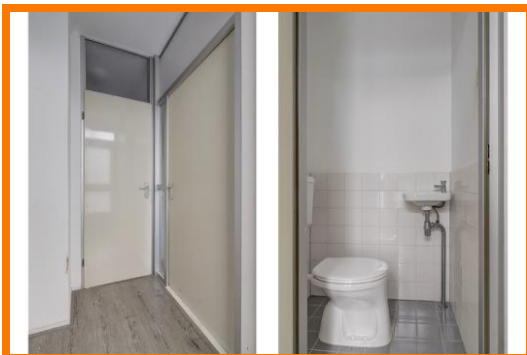
Bijzonderheden:

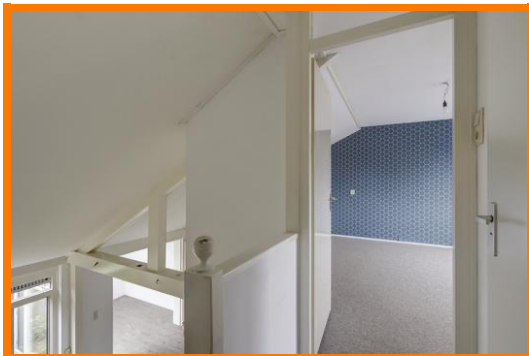
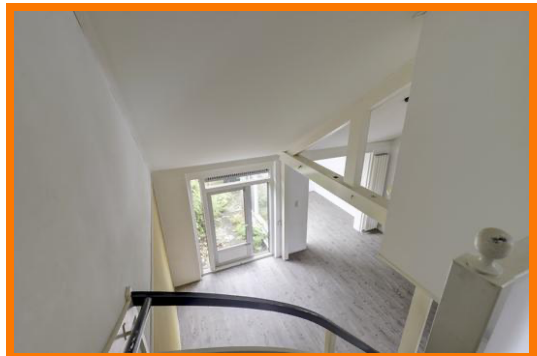
- het betreft een voormalige huurwoning die niet door verkoper bewoond is geweest;
- notaris ter keuze verkoper;
- het perceel is thans nog niet ingemeten, de exacte perceelgrootte dient nog vastgesteld te worden. De kosten van inmeting door het Kadaster komen voor rekening van koper (indicatief € 510,-);
- koper dient de woning zelf te gaan bewonen;
- in koopakte wordt 4 jaar niet verhuren en verkopen beding opgenomen, in de 4e jaarstermijn mag men wel verkopen;
- maatvoering conform NEN2580.

Vraagprijs € 400.000,00 kosten koper



Foto's



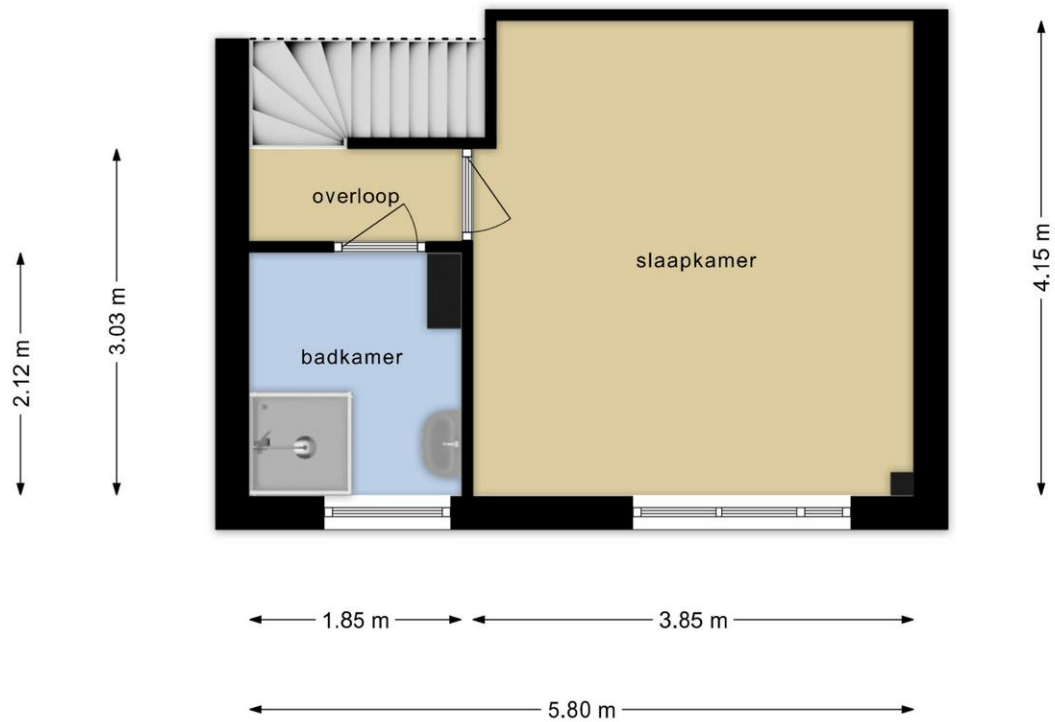


Foto's





Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.



Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

9-6-2026

Kadastrale kaart van Kervelhof 6, 3991GK Houten

Referentie: I3991GK6_1



13963	Perceelnummer	Kadastrale gemeente:	Houten
6	Huisnummer	Gemeentecode:	HTN04
—	Vastgestelde kadastrale grens	Sectie:	A
—	Voorlopige kadastrale grens	Perceelnummer:	13963
—	Administratieve kadastrale grens	Perceelgrootte (m2):	75
—	Bebouwing		
—	Overige topografie		

Deze kaart is noordgericht. Aan deze kaart kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend. Adresgegevens zijn niet afkomstig van het Kadaster maar automatisch gekoppeld. Kadastrale gegevens worden door het Kadaster beschikbaar gesteld onder de "Geo Gedeeld licentie". De dienst voor het Kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht. Dit document is gegenereerd op 9-6-2026 13:38.





Algemene informatie

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 verkopend makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopend makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

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 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 verkopend 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 de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan 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 Word ik koper als ik de vraagprijs bied?), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. 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 bieding proces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopend makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule.

Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit 'onder voorbehoud financiering' is.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

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. Eén 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 verkopend makelaar - uiteraard in overleg met de verkopers - besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventuele 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. Vraag bij uw NVM-makelaar naar de folder over deze procedure.

7. De makelaar vraagt een belachelijk 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 eens over deze zaken 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 al 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 al bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip 'optie' gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopend 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 kunt u niet eisen; de verkoper en verkopend 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 drie vragen is het antwoord nee. De verkopend 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'?

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) 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 met 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.



ALGEMENE INFORMATIE

Zodra er een overeenstemming is over de prijs, opleveringsdatum en andere voorwaarden zal door Hiele & Dalsem Makelaardij een koopovereenkomst worden opgemaakt conform het model van de NVM, met de gebruikelijke voorwaarden, onder meer bevattende de navolgende clausules:

Notaris

Volgens keuze van de koper (tenzij anders vermeld) in de aanbieding.

Indien de koper een notaris op meer dan 20 kilometer afstand van het onderhavig adres heeft verkozen, dan zullen alle door verkoper extra te maken kosten (bijvoorbeeld voor het opstellen van een volmacht) voor rekening van koper zijn.

Waarborgsom

Tot zekerheid voor de nakoming van de verplichtingen van koper wordt uiterlijk binnen 6 weken na het sluiten van de koopovereenkomst een waarborgsom gestort bij de notaris een bedrag ter grootte van 10% van de koopsom. In plaats van de waarborgsom kan koper ook een schriftelijke bankgarantie afgeven, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is afgegeven door een in Nederland gevestigde bankinstelling.

Oplevering

In de huidige staat met alle daarbij behorende rechten, aanspraken zichtbare en onzichtbare gebreken (voorzover bij de verkopende partij niet bekend) heersende-/leidende erfdienstbaarheden, kwalitatieve rechten en vrij van hypotheken, beslagen en inschrijvingen daarvan.

Baten en lasten

Alle baten, lasten en verschuldigde canons, 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 zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

Bedenktijd en ondertekenen koopovereenkomst

Koper verplicht zich tot het ondertekenen van de koopovereenkomst binnen een periode van 5 dagen nadat hij een concept van deze overeenkomst heeft ontvangen.

Voorwaarden

Deze verkoopbrochure is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen u 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. Alle verstrekte informatie moet worden beschouwd als een uitnodiging tot het doen van een bieding of het starten van onderhandelingen. Op al onze werkzaamheden zijn de voorwaarden van de NVM van toepassing.