

Jouw plek?



**Stuwmeer 71
te Houten**

Vraagprijs € 600.000,- k.k.

**Geen plek
zoals hier**

Brecheisen
makelaars



Omschrijving

Om maar gelijk met de deur in huis te vallen; wat heeft dit huis je veel te bieden! En dan hebben wij het niet alleen over de bijzondere indeling!

Je hebt nu de ultieme kans om de meest exclusieve split level hoekwoning in de geliefde rustige wijk "het Meer" te bemachtigen! Deze moderne en netjes afgewerkte woning zou je zo kunnen betrekken.

Ben je dus op zoek naar een ruime split level hoekwoning? En wil je - in alle privacy - heerlijk van de zon genieten in de zonnige achtertuin (Z-ligging)? Is het jouw droom om een eigen garage te hebben? Is parkeren op eigen terrein altijd al je ultieme wens?

Dan is Stuwmeer 71 ècht JOUW NIEUWE PLEK!

5x GEEN PLEK ZOALS STUWMEER 71 IN HOUTEN:

- split level woning met 15 zonnepanelen;
- extra multifunctionele kelderruimte onder de gehele woning;
- vrijstaande garage en parkeren op eigen terrein;
- diepe, zonnige achtertuin met 2 niveaus en achterom;
- perfecte ligging bij recreatiegebied "de Rietplas".

Is Stuwmeer 71 JOUW NIEUWE PLEK?

Wij nemen je alvast mee door de woning voor een eerste indruk.

Het begint al bij de ligging. De hoekwoning is gelegen in de gewilde wijk "het Meer" met aan de achterzijde vrij uitzicht op het pleintje met parkeergelegenheid. De wijk is ruim opgezet, groen en kent vrijwel alleen bestemmingsverkeer. Recreatiegebied "de Rietplas" ligt om de hoek.

Eenmaal via de voortuin bij de voordeur gekomen, kom je binnen in de ruime hal met meterkast en het toilet.

De woonkeuken bevindt zich aan de voorzijde van de woning en is ingericht met een moderne L-vormige keukenopstelling met alle benodigde inbouwapparatuur. De pantry heeft de aansluitingen voor de was apparatuur en hier is ook de c.v. ketel aanwezig.

Tevens heeft de keuken toegang tot de multifunctionele kelderruimte.

Op het eerste niveau is de ruime en lichte woonkamer gesitueerd met openslaande deuren naar de tuin. Voor zowel de zonzonbidder als degene die in de schaduw wil zitten is de achtertuin een heerlijke plek om te ontspannen!

Door de enorme hoogte van deze verdieping zijn er hoge raampartijen waardoor er een bijzondere lichtinval ontstaat.

Via enkele treden is het tweede niveau bereikbaar welke naar eigen smaak kan worden ingericht als werk/eet/ woonkamer.

Maar er is nog meer!

Middels een deur is de hal bereikbaar voorzien van een vaste kast en de trapopgang naar de eerste verdieping.

Deze verdieping heeft 3 slaapkamers en een badkamer met ligbad, douche, vaste wastafel met meubel alsmede een vrij hangend toilet.

De woning heeft op alle verdiepingen een mooie PVC vloer. Ook het platte dak van de woning is recentelijk geheel vernieuwd.

EEN RONDLEIDING DOOR JOUW NIEUWE PLEK?

Neem contact met ons op, wij laten je deze hoek split level woning graag van binnen zien!

Interesse in dit huis? Schakel direct jouw eigen NVM-aankoopmakelaar in.

Een NVM-aankoopmakelaar komt op voor jouw belang en bespaart je tijd, geld en zorgen.

Adressen van collega NVM-aankoopmakelaars vind je op Funda.

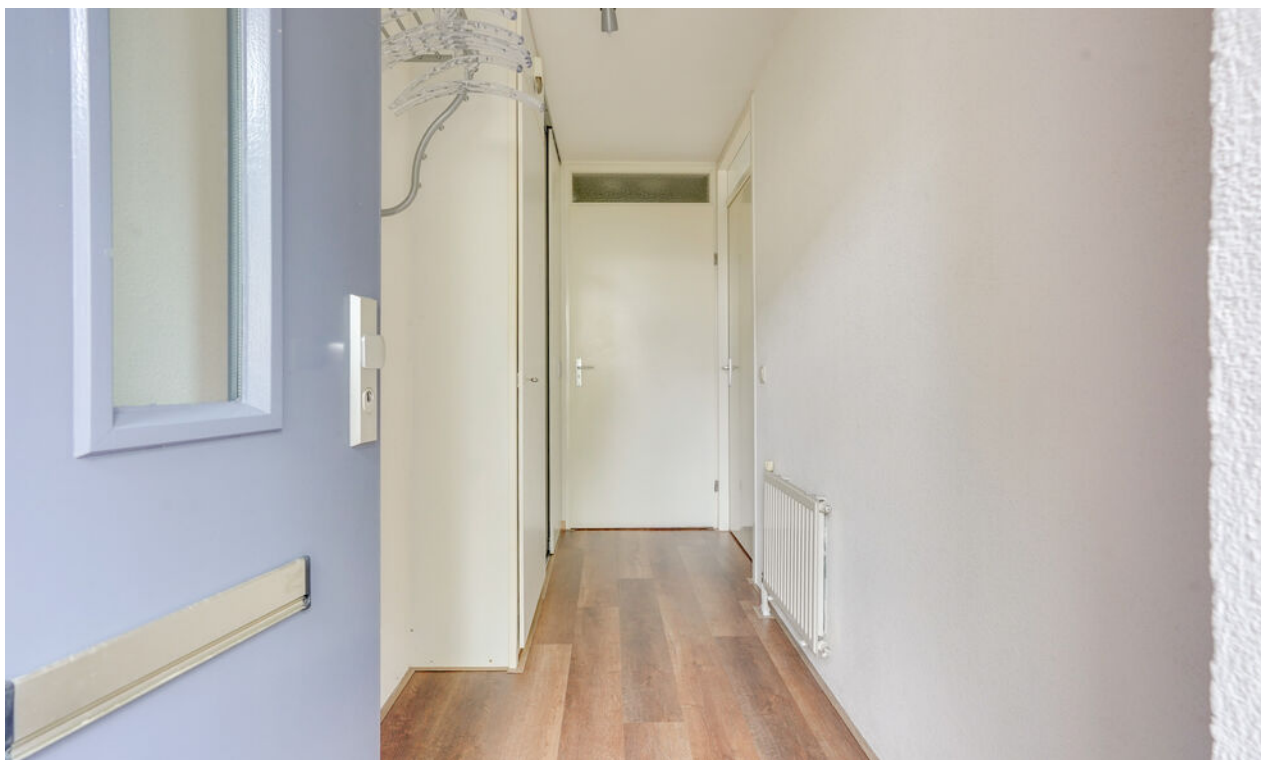
De koopovereenkomst wordt gesloten op basis van een NVM koopakte, waarin, indien van toepassing, extra clausules kunnen worden opgenomen onder andere inzake: zelf nooit bewoond, ouderdomsclausule, latere juridische levering, de Meetinstructie, het Energielabel en nutsbedrijven. De tekst van de NVM koopakte, alsmede de extra clausules, is op verzoek beschikbaar.

Deze aanmelding en de verkoopbrochure zijn met de grootste zorgvuldigheid samengesteld. Aan eventuele onjuistheden kunnen geen rechten worden ontleend. Prijswijzigingen en/of drukfouten voorbehouden. Alle vraagprijzen zijn Kosten Koper tenzij anders vermeld.

Wonen in Houten

Met zo'n 50.000 inwoners, twee treinstations, drie winkelcentra, een bioscoop én een theater, biedt Houten het comfort van de stad. Dat alles in combinatie met de sfeer en charme van een dorp. In het Oude Dorp, het historische centrum van Houten, loop je namelijk tegen het ene na het andere monumentale pand aan. En om het karakteristieke plaatje compleet te maken, vind je op Het Plein tal van gezellige terrassen. Goed toeven dus, in Houten. Ook qua praktische voorzieningen: binnen twee minuten zit je op de A27. Het is duidelijk: wij houden van Houten.

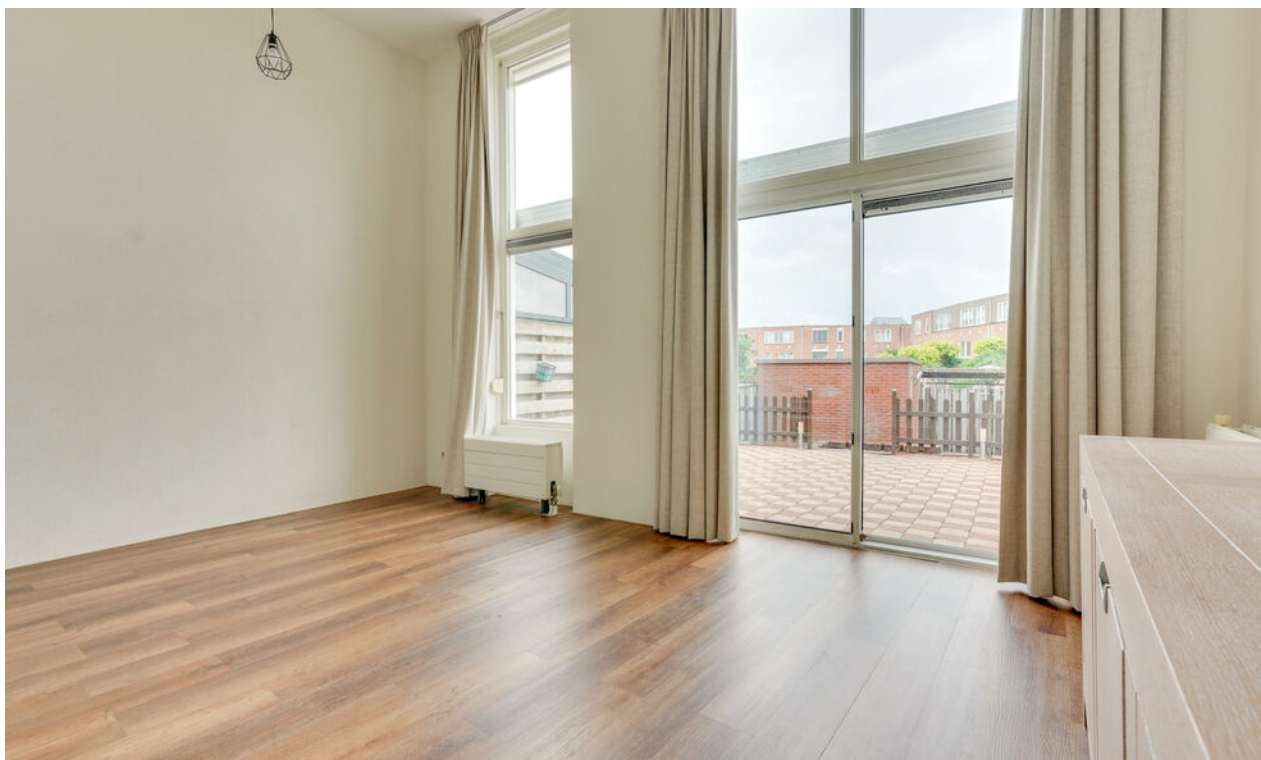


















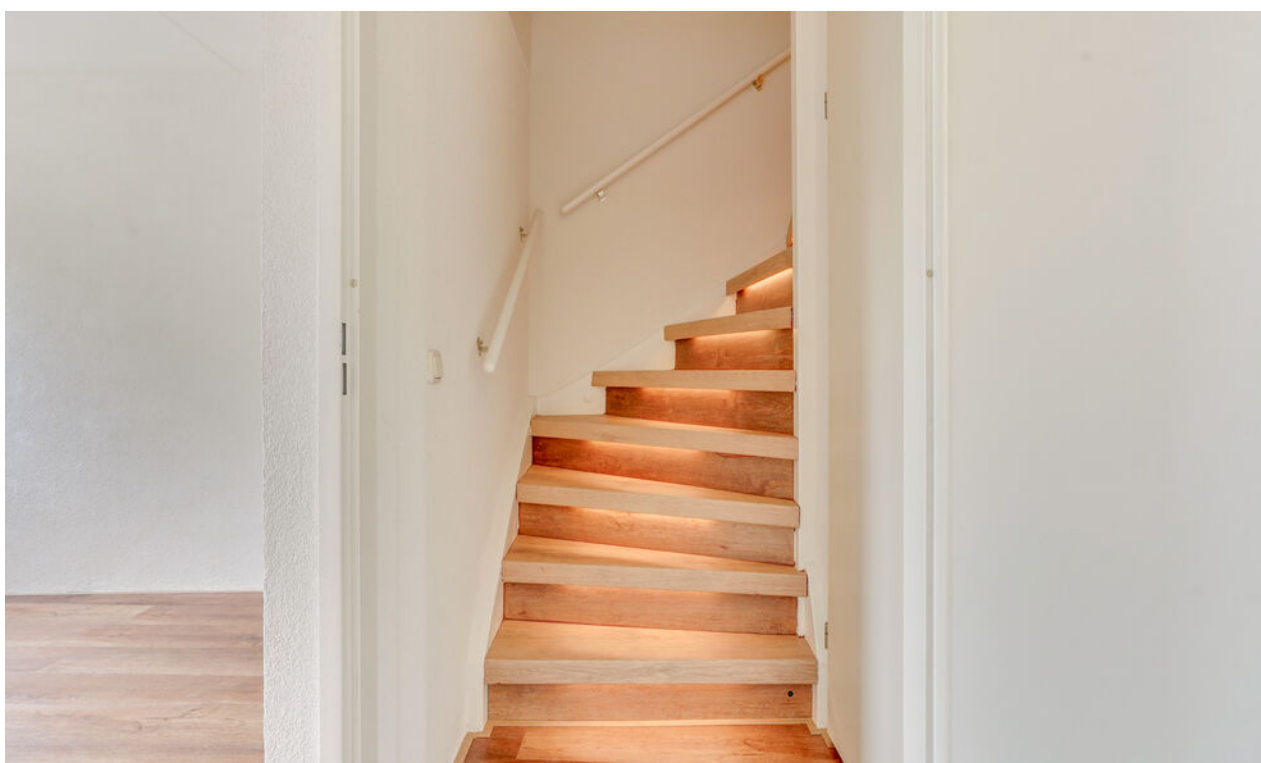


























"Alles voor de beste plek voor jou!"

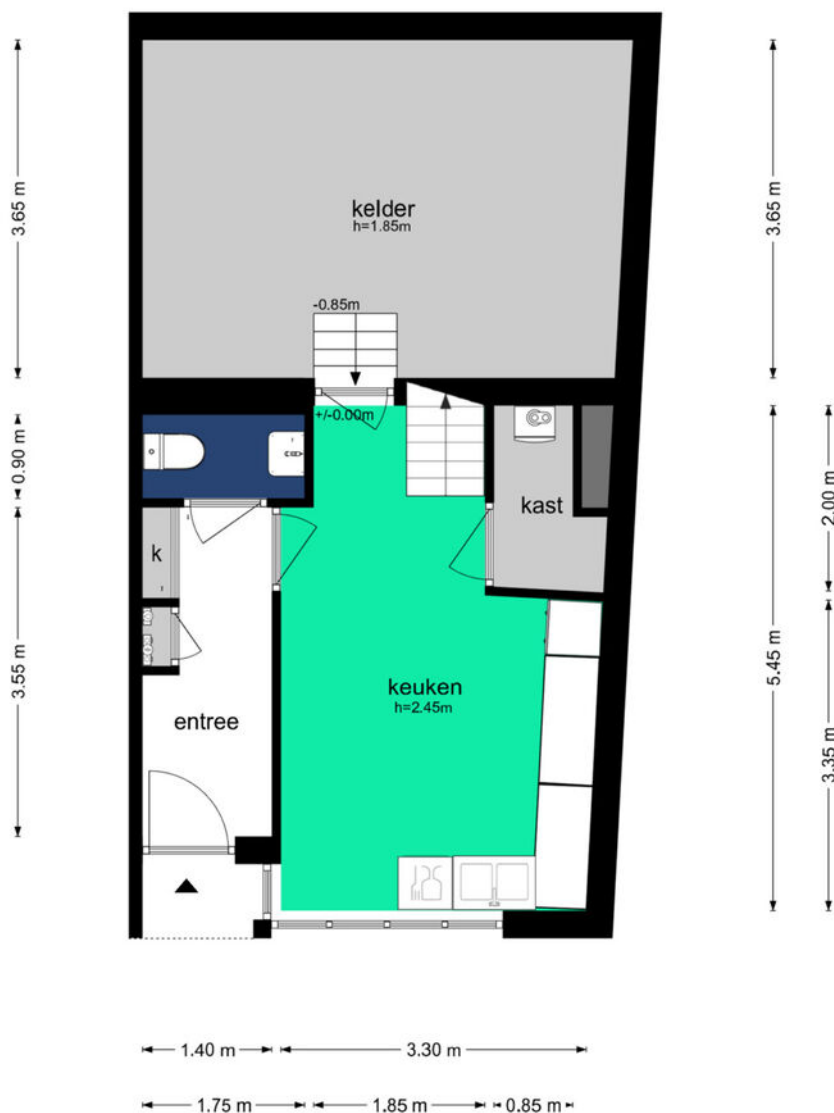
Kies een deskundig en betrokken NVM-makelaar.

De beste plek voor jou

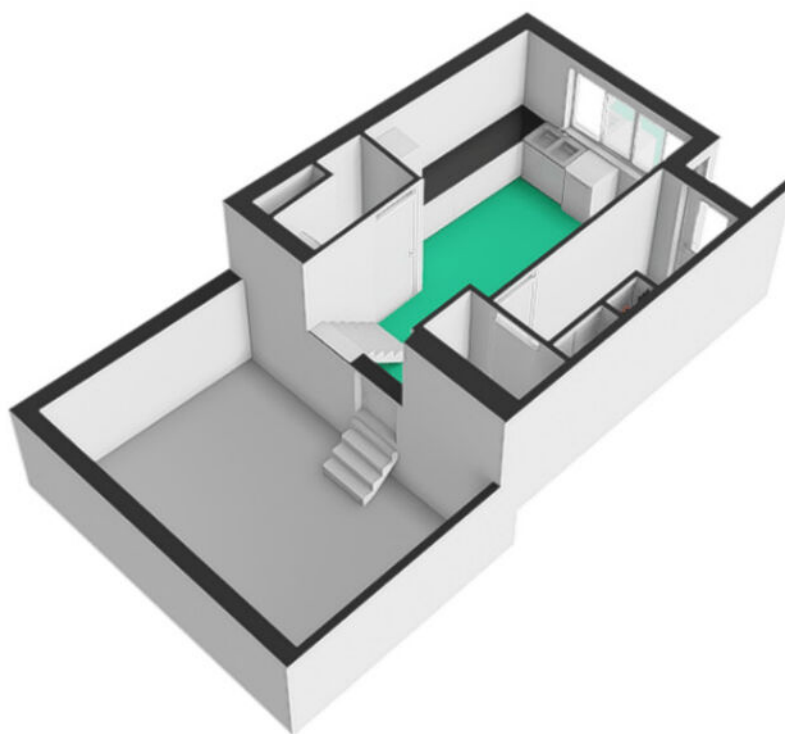


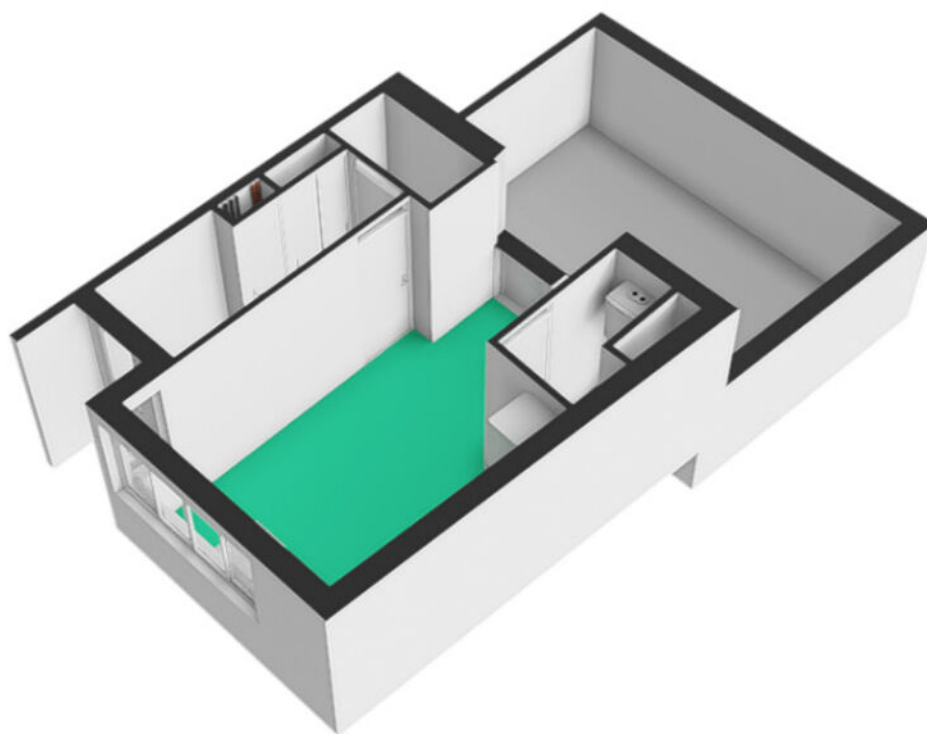
Stuwmeer 71 - Houten
Begane Grond

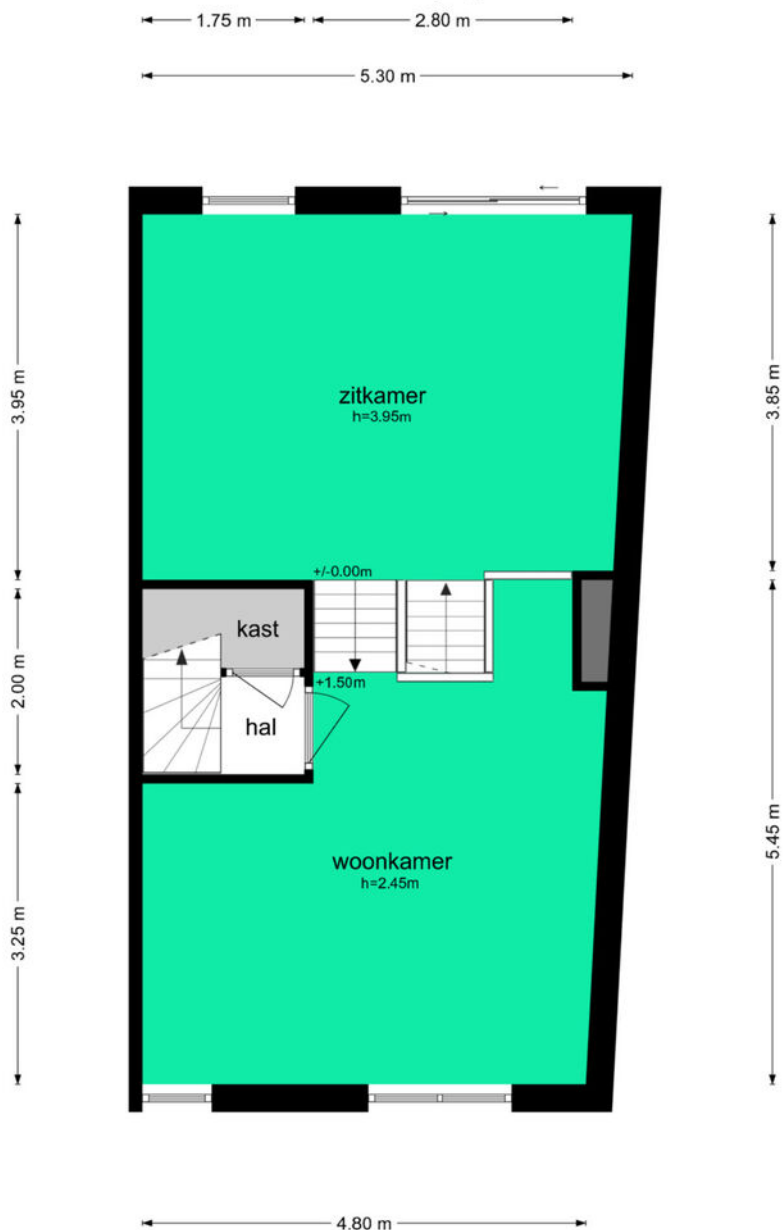
5.30 m



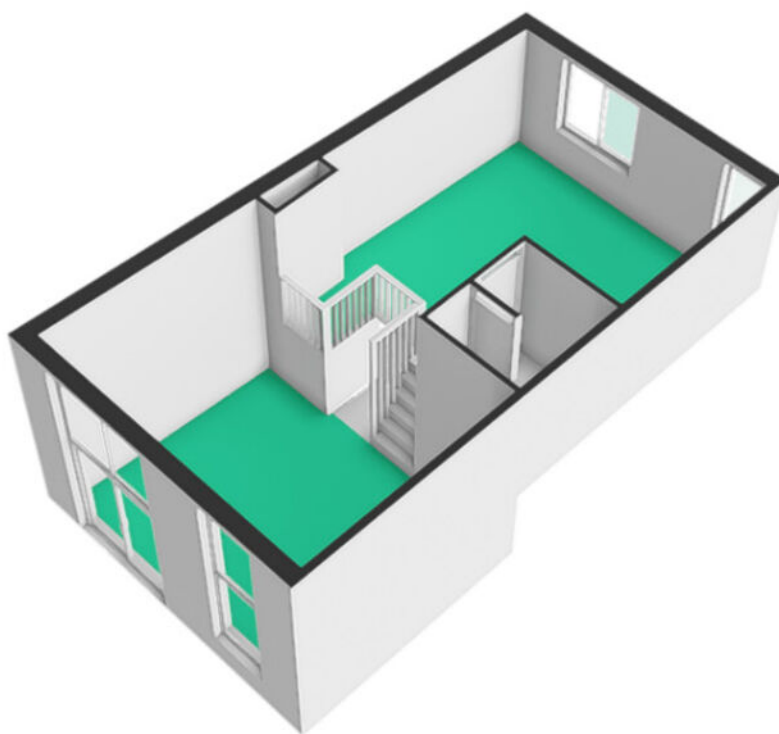
De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

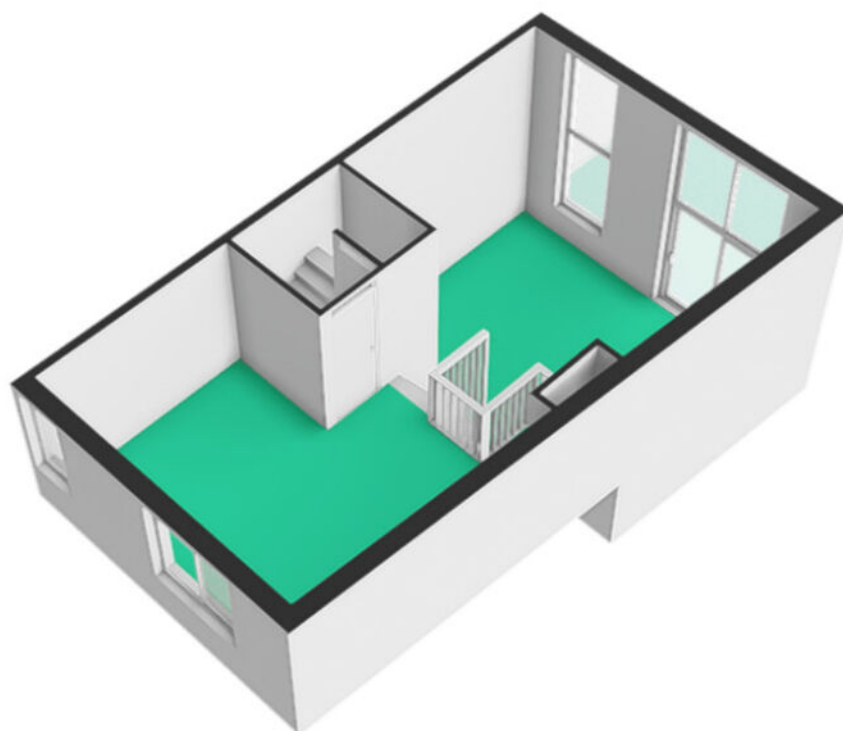




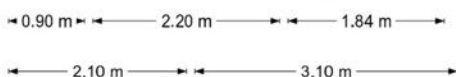
**Stuwmeer 71 - Houten
Eerste Verdieping**

De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

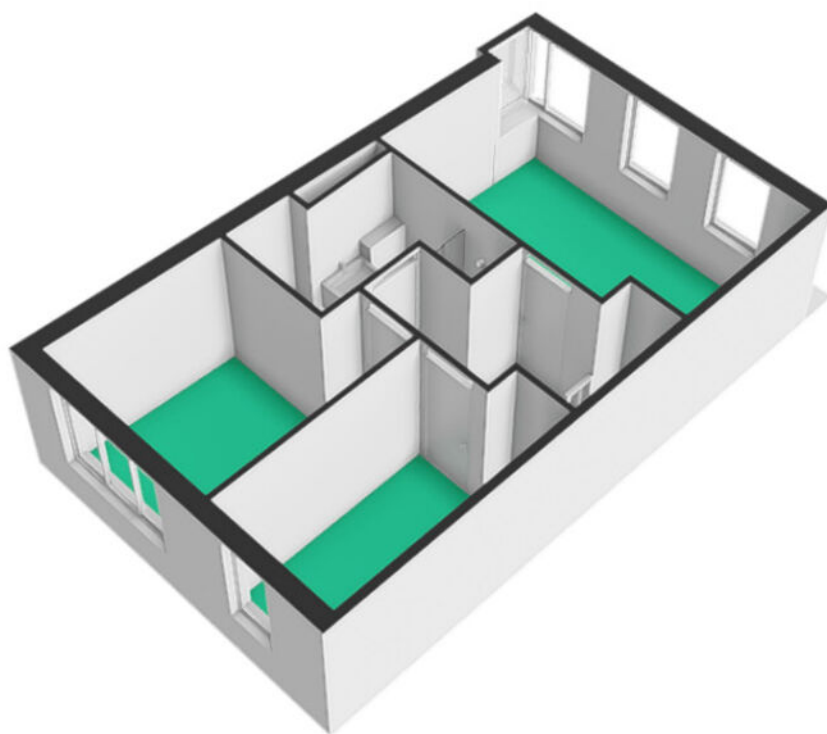


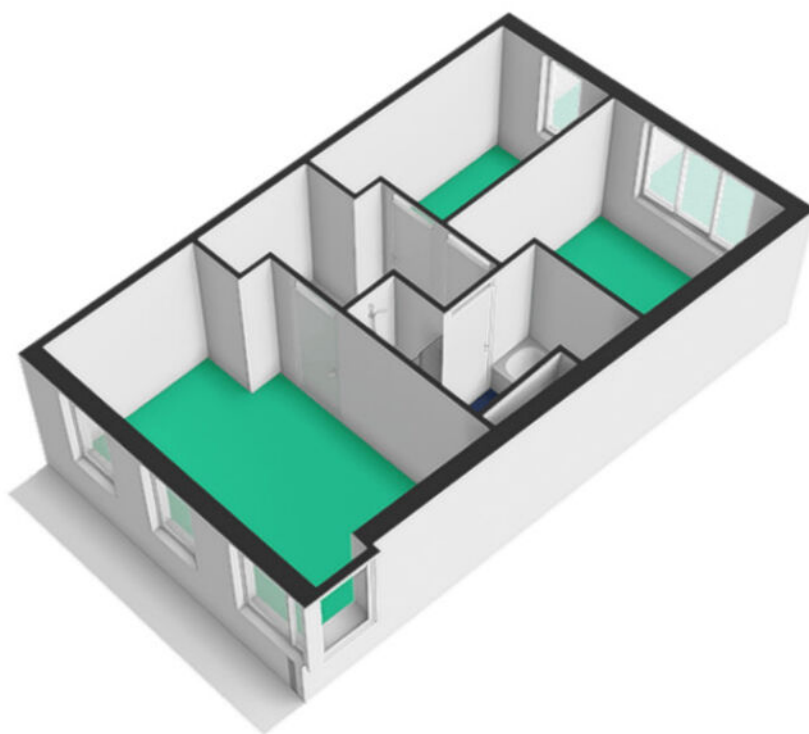


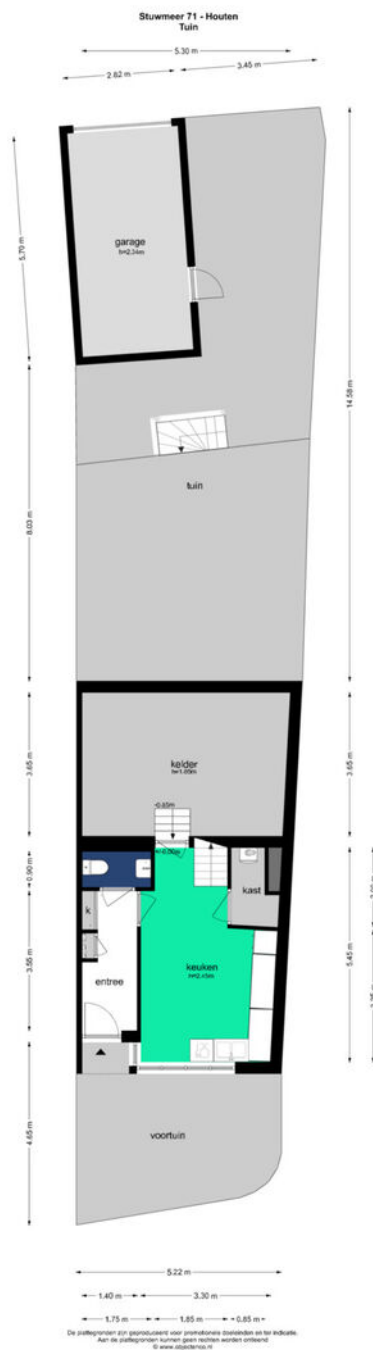
Stuwmeer 71 - Houten
Tweede Verdieping

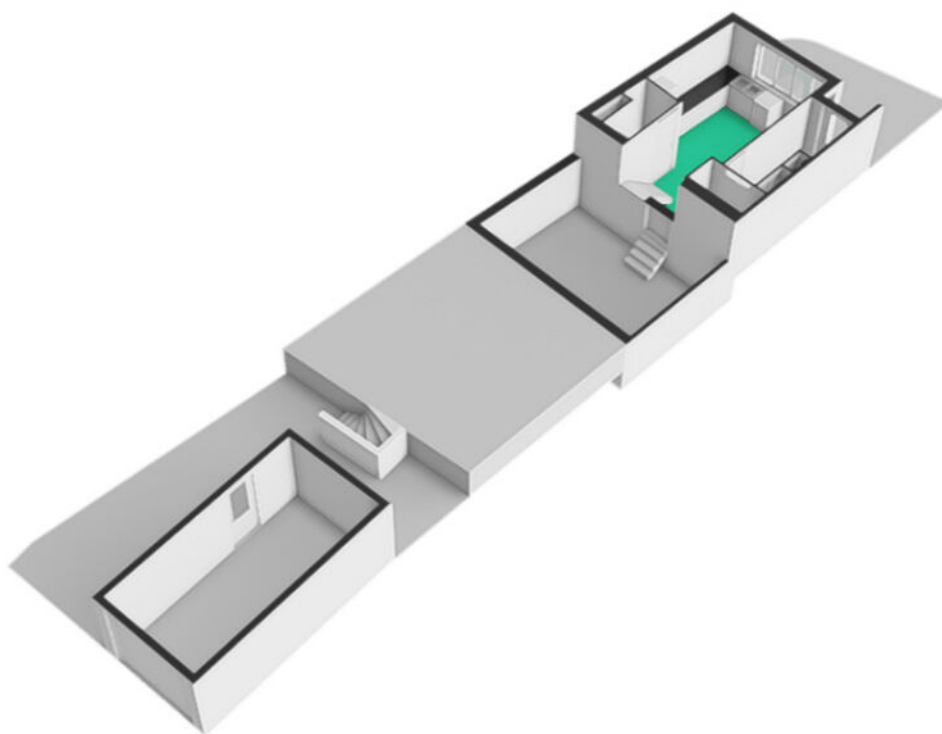


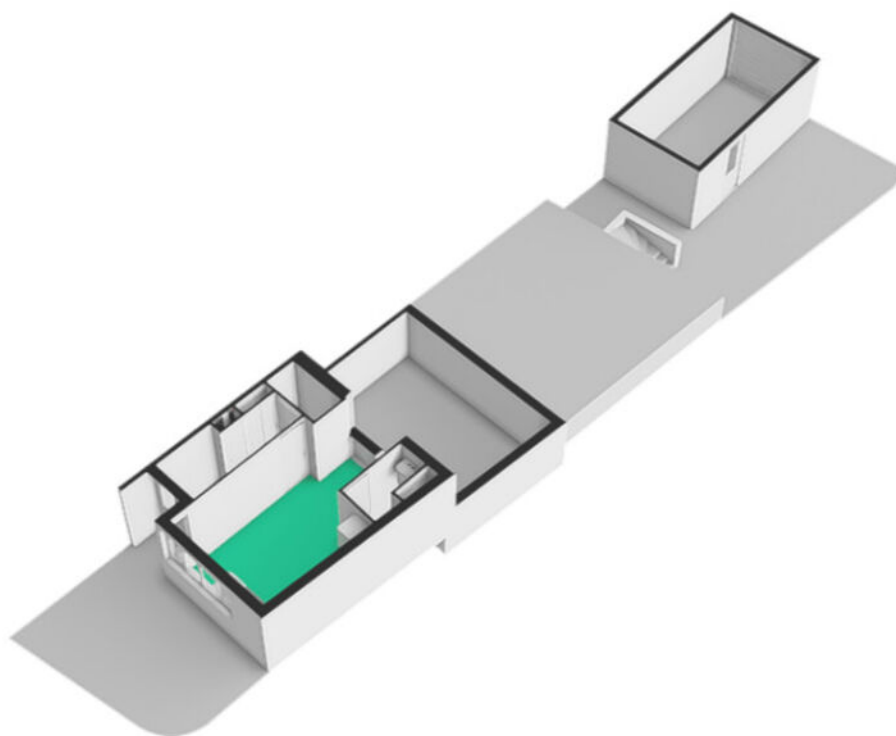
De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl





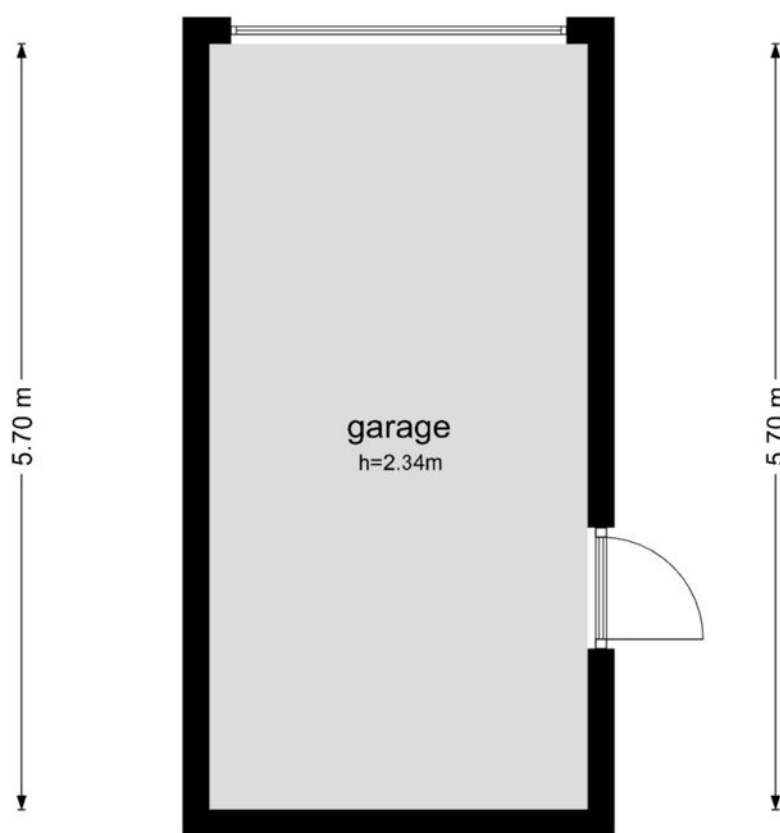






Stuwmeer 71 - Houten Garage

← 2.82 m →



← 2.82 m →

De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl





Kenmerken

Algemeen	
Soort	eengezinswoning
Type	hoekwoning
Woonoppervlakte	117 m ²
soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1999
Isolatie	volledig geïsoleerd
Energielabel	A+
aantal kamers	5
Inhoud	485 m ³
Aanvaarding	in overleg
Locatie	in woonwijk
Faciliteiten	
Garage	vrijstaand steen
Berging ja/nee	nee
Parkeerfaciliteiten	openbaar parkeren
CV-ketel	2015
CV-brandstof	gas
Tuin	
Tuin:	achtertuin, voortuin

Algemene verkoopvoorwaarden

Koopovereenkomst

De overeenkomst wordt gesloten op basis van een NVM-koopakte volgens het laatste model vastgelegd door de Nederlandse Coöperatieve vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A., Vastgoedpro, VBO Vereniging van makelaars en taxateurs, de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis. Voor de verkoop zijn verkoopvoorwaarden gesteld die hieronder zijn opgenomen. Bij het uitbrengen van een bieding en het sluiten van een koopovereenkomst wordt men geacht bekend te zijn met deze verkoopvoorwaarden en deze te aanvaarden.

Overdrachtsbelasting

Als verkoper voordeel overdrachtsbelasting kan genieten, dan is dit voordeel altijd voor verkoper tenzij anders is afgesproken.

Notaris

Ter keuze van de koper, tenzij anders vermeld.

Bankgarantie/waarborgsom

Tot zekerheid van de nakoming door koper zal door koper bij het sluiten van de koopovereenkomst een waarborgsom c.q. bankgarantie ter grootte van 10% van de overeengekomen koopsom worden gesteld bij de notaris. Dit dient men binnen zeven weken na mondelinge overeenstemming geregeld te hebben tenzij anders is overeengekomen.

Voortijdige inschrijving koopakte bij het Kadaster

Wordt enkel gedaan op uitdrukkelijk verzoek. Eventuele kosten hiervan zijn voor rekening van de partij die de opdracht heeft verstrekt.

Ontbindende voorwaarden

Slechts indien partijen dit in de onderhandeling overeen gekomen zijn is er sprake van ontbindende voorwaarden. De looptijd hiervan is zes weken na mondelinge overeenstemming tenzij anders is overeengekomen.

Bedenktijd

Een aspirant-koper die in zijn hoedanigheid van consument een woning koopt, krijgt drie dagen bedenktijd om de koopovereenkomst te ontbinden. Deze bedenktijd begint om 0.00 uur van de dag die volgt op de dag dat de tussen partijen opgemaakte en door beide partijen ondertekende akte (in kopie) aan aspirant-koper ter hand is gesteld, voor welke ontvangst aspirant-koper een ontvangstbevestiging ondertekent.

Deze bedenktijd eindigt tegen 24.00 uur van de laatste dag die van de bedenktijd deel uitmaakt.

Indien de bedenktijd op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag eindigt, wordt deze verlengd tot en met de eerstvolgende dag die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is. De bedenktijd wordt, zo nodig, zoveel verlengd, dat daarin tenminste twee dagen voorkomen die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is.

Onderstaande artikelen worden standaard opgenomen in de NVM-koopakte:

NEN2580

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 gebruiksooppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

Notariskeuze en kosten

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 hypoth(e)k(en) en/of beslagen die op het verkochte rust(en), meer bedragen dan:

- € 10,00 per telefonische overboeking;
 - € 40,00 voor het opvragen van (een) aflossingsnota('s) bij de hypotheek-/kredietverstrekende instantie(s) per aflossing;
 - € 125,00* per akte van gehele doorhaling;
 - € 150,00* per akte van gedeeltelijke doorhaling;
- 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. (alle bedragen zijn inclusief BTW en de twee laatstgenoemde bedragen tevens inclusief kadastraal recht.) 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.

Tien meeste gestelde vragen (1/2)

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

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 biedingproces 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.

Lees vervolg op volgende pagina.

Tien meeste gestelde vragen (2/2)

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'?

Nee. 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

Huis gezien?

HYPOTHEEK GEVONDEN!

Benieuwd naar jouw mogelijkheden bij het aankopen van een nieuwe woning? Wil je weten hoe jouw financiële plaatje eruit ziet? Het team van HypotheekNet begeleid je van begin tot eind.

Een passende hypotheek is voor iedereen belangrijk. Of het nu gaat om een aankoop, verkoop, scheiding, onderneming of pensioen, onze financieel adviseurs staan voor je klaar.

Maak vrijblijvend een afspraak om jouw mogelijkheden en woonwensen te bespreken. Een oriëntatiegesprek is kosteloos.



hypotheeknet@brecheisen.nl
030 233 11 18

Maliebaan 2
3581 CM Utrecht

Parijsboulevard 2
3541 CX Utrecht

Middenburcht 23
3452 MS Vleuten

Plein 19
3991 DL Houten



HypotheekNet
Dé onafhankelijke specialisten

Maak kennis met _____

JOUW ADVISEURS



Mark van Bennekom

06 - 27 09 30 46
mvanbennekom@brecheisen.nl



Wichert Lammers

06 - 22 40 52 57
wlammers@brecheisen.nl



Marco ter Beek

06 - 21 29 49 09
mterbeek@brecheisen.nl



Sherena Bos

030 - 233 11 18
hypotheeknet@brecheisen.nl

Hartelijk dank voor uw interesse



Monique van Bentum

Vestigingsdirecteur
Vastgoedadviseur

E mvanbentum@brecheisen.nl
M (06) 21 29 49 00
T (030) 637 33 36

Plein 19
3991 DL Houten
T (030) 637 3336
E houten@brecheisen.nl

Onze plek

Utrecht



Maliebaan 2 T (030) 233 11 34
3581 CM Utrecht E utrecht@brecheisen.nl

Leidsche Rijn



Parijsboulevard 2 T 030-200 45 45
3541 CX Leidsche E leidscherijn@brecheisen.nl

Houten



Plein 19 T (030) 637 33 36
3991 DL Houten E houten@brecheisen.nl

Vleuten



Middenburcht 23 T (030) 666 39 98
3452 MS Vleuten E vleuten@brecheisen.nl

Bekijk voor ons volledige en actuele aanbod onze website of funda.nl. Voor vragen mag je altijd zonder afspraak bij één van onze vestigingen binnenlopen.

 [brecheisen.nl](https://www.brecheisen.nl)

 [Brecheisen Makelaars](https://www.facebook.com/BrecheisenMakelaars)

 [@brecheisenmakelaars](https://www.instagram.com/brecheisenmakelaars)

 [Brecheisen Makelaars BV](https://www.linkedin.com/company/BrecheisenMakelaarsBV)



A photograph of a man and a young child sitting in a bed, reading a book together. The man is on the left, looking down at the book with a slight smile. The child is on the right, also looking at the book. They are in a bed with a tufted headboard and patterned pillows. The background is a solid teal color with a repeating pattern of small white house icons.

**Omdat we
een grotere
plek wilden
voor die kleine.**

Wat je wens ook is, wij vertalen deze naar de ideale plek. Door voortdurend in gesprek te blijven, onze diepgaande marktkennis en met volgens onze klanten' een ongekende gedrevenheid'. **Iets waar we trots op zijn.**

Hoe ziet jouw wens eruit?



**Geen plek
zoals hier**

Brecheisen
makelaars

www.brecheisen.nl