

Royale gezinsvilla



HEERDE | Haneweg 33

vraagprijs € 995.000 k.k.

Schieven
Keizer

0578-612630 | epe@schievenkeizer.nl
www.schievenkeizer.nl

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:	1997
Soort:	villa
Kamers:	6
Inhoud:	746 m ³
Woonoppervlakte:	179 m ²
Perceeloppervlakte:	1565 m ²
Overige inpandige ruimte:	29 m ²
Gebouw gebonden buiten ruimte:	1 m ²
Externe bergruimte:	25 m ²
Verwarming:	c.v.-ketel
Isolatie:	dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, dubbel glas



Over de woning...

Een royale gezinsvilla met een heerlijk vrije en royale tuin aan de rand van Heerde

ROYALE EN DEGELIJKE VILLA

De energiezuinige woning uit 1997 verrast door ruimte zowel binnen als buiten. Met een geweldig perceel van 1565 m2 ervaar je rondom de woning vrijheid, rust en ruimte. En binnen heb je door een extra werkkamer en op de verdieping 4 ruime en fijne slaapkamers ook de optimale ruimtebeleving. En vanaf deze plek ben je binnen enkele minuten in het dorp, maar ook in het landelijk buitengebied. Het ruime bijgebouw met veranda en carport maakt het plaatje compleet!

BEGANE GROND

Het huis heeft op de begane grond een praktische en ruim opgezette indeling. Via de hal kom je in de fijne en lichte woonkamer met openslaande deuren naar de tuin. Vanuit de kamer is een half open verbinding naar de woonkeuken. Ook in de keuken zijn openslaande deuren die zorgen voor de perfecte aansluiting op het terras aan de achterzijde van de woning met zicht op de achtertuin. Naast de keuken het kantoor. In de hal vind je het toilet en toegang tot de bijkeuken met doorloop naar de inpandige garage. Deze garage kan ook heel goed als slaapkamer ingericht worden.

1E VERDIEPING

De villa is een perfecte gezinswoning doordat op de verdieping 4 royale slaapkamers zijn gesitueerd. De ruime overloop met vide geeft toegang tot deze kamers én tot de badkamer met ligbad, douchehoek en wastafel. Ook is er een separaat toilet.

ZOLDER

Via een vlizotrap is de ruime bergzolder te bereiken.

ROYALE EN VRIJE ACHTERTUIN

Door de grootte van het perceel heb je rondom de villa ruimte en overal het gevoel van volledige privacy. De tuin is fraai aangelegd met borders, bomen en veel gazon. Vanonder de veranda die aan het bijgebouw geplaatst is heb je een schitterend uitzicht over deze heerlijke tuin.

BIJGEBOUW MET VERANDA

De stijlvolle berging is in de stijl van het huis gebouwd en biedt veel bergruimte, mede door de zolder. Aan dit bijgebouw is een ruime carport gebouwd en mooie veranda.

OMGEVING, NATUUR EN RUST

De Haneweg is een rustige weg met veelal vrijstaande woningen op ruime percelen. Een geliefde straat op korte afstand van het dorp en met de natuur om de hoek. Ook de aansluiting op de A50 is binnen enkele minuten gelegen, evenals basisscholen en de middelbare school van Heerde.

PRAKTISCHE INFORMATIE

- * bouwjaar 1997
- * massief eikenhouten parketvloer over bijna gehele begane grond
- * energielabel B
- * 4 slaapkamers en mogelijkheid slaapkamer op de begane grond
- * vrij en ruim perceel van 1565 m²
- * airconditioning in woonkamer en slaapkamer verdieping

Alles voor jouw woongeluk. Is deze villa mogelijk jouw nieuwe thuis? Wij laten jou graag zien hoe woongeluk eruitziet aan de HANEWEG 33 in HEERDE.

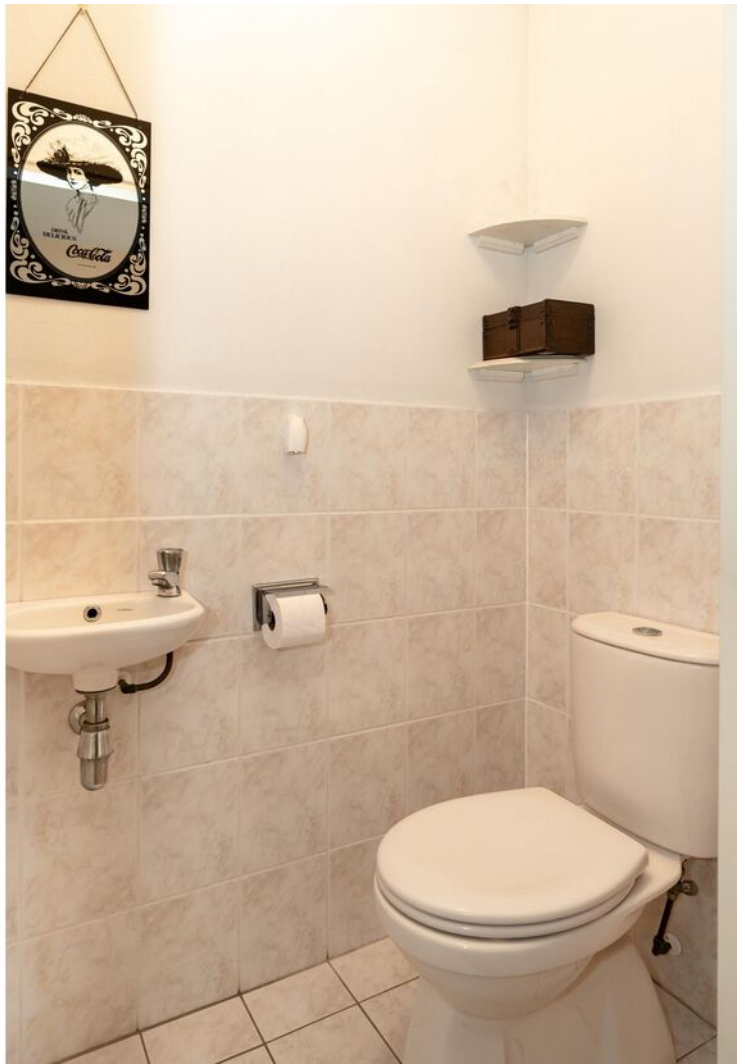










































Begane grond



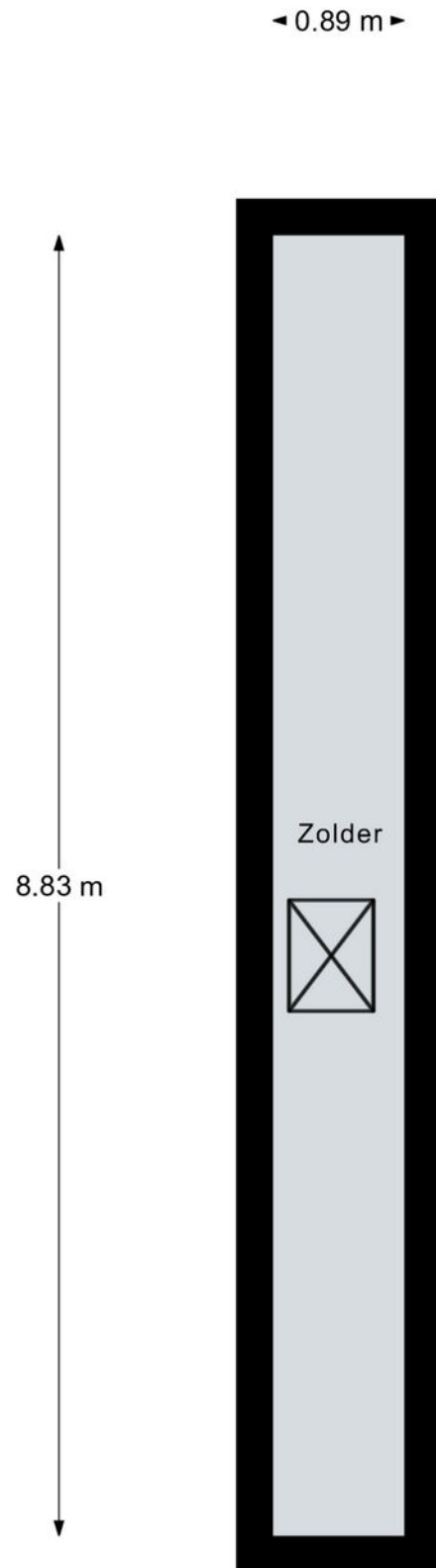
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Relax www.relax.nl

1e verdieping

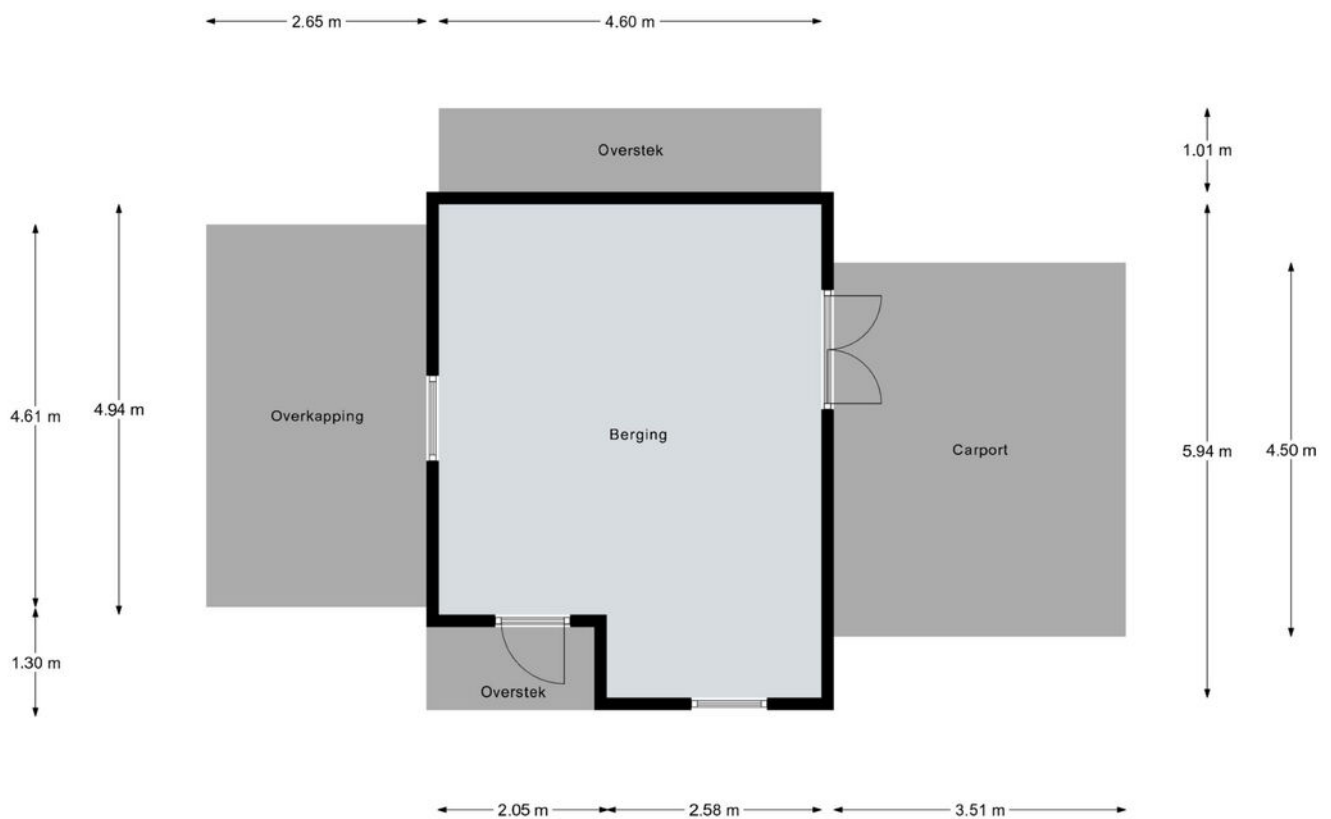


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

Zolder

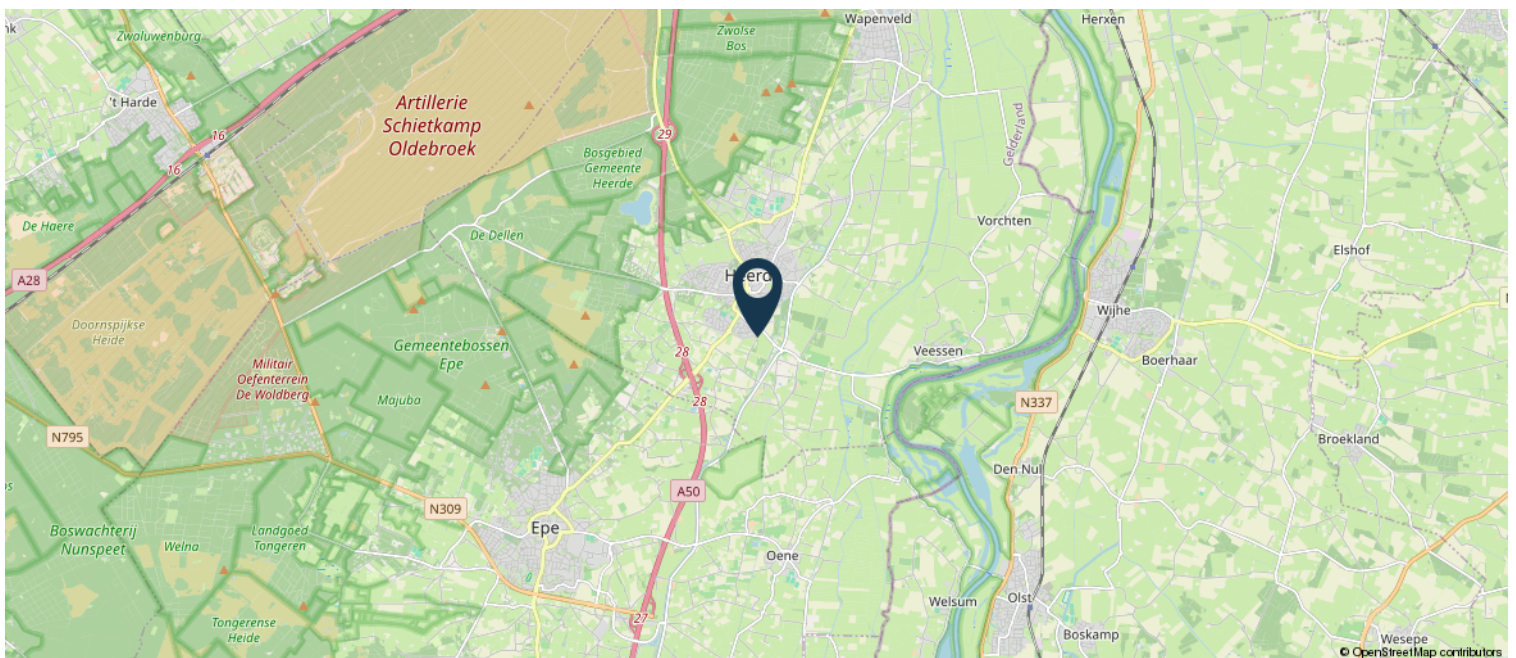
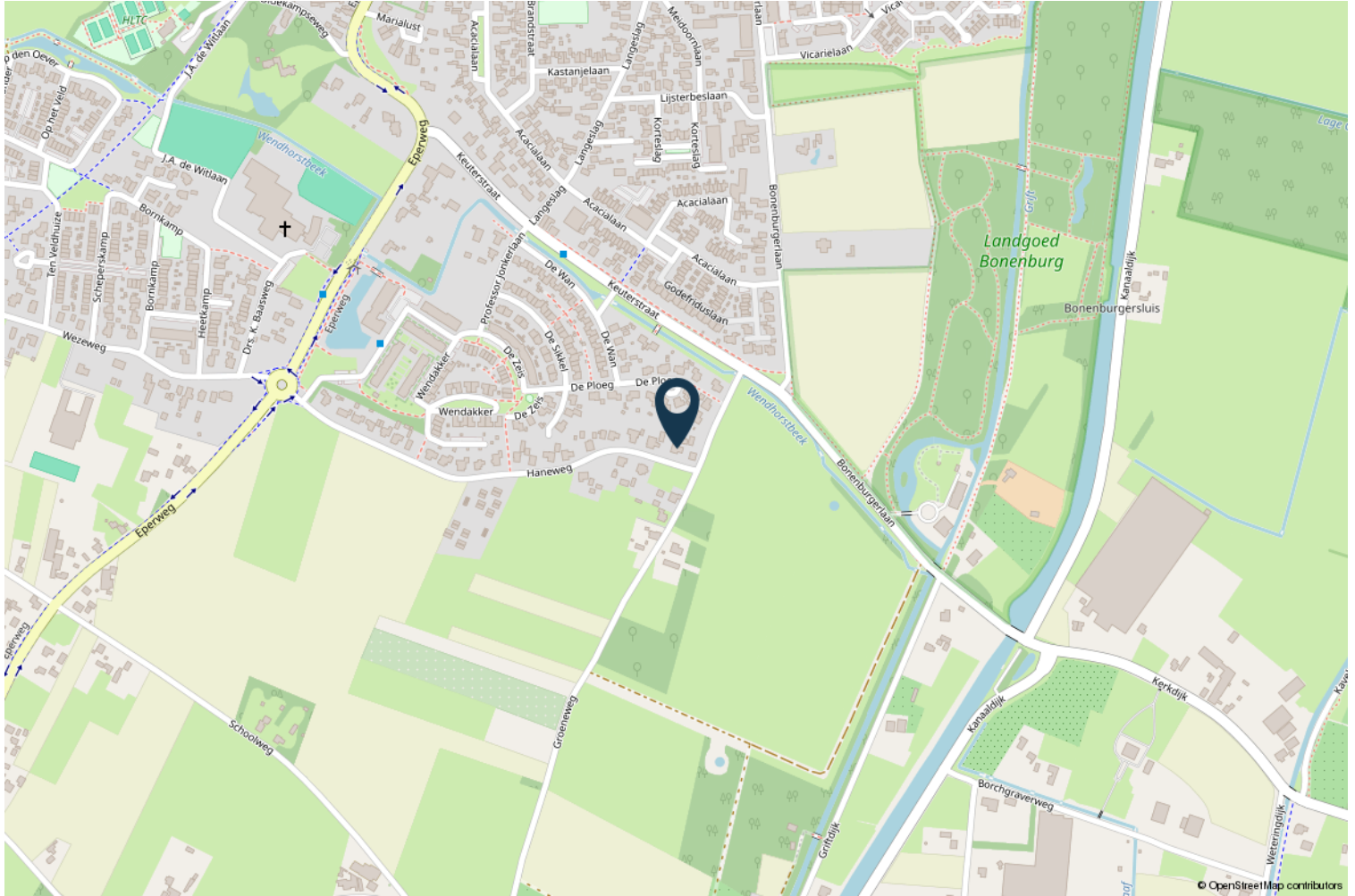


Berging



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

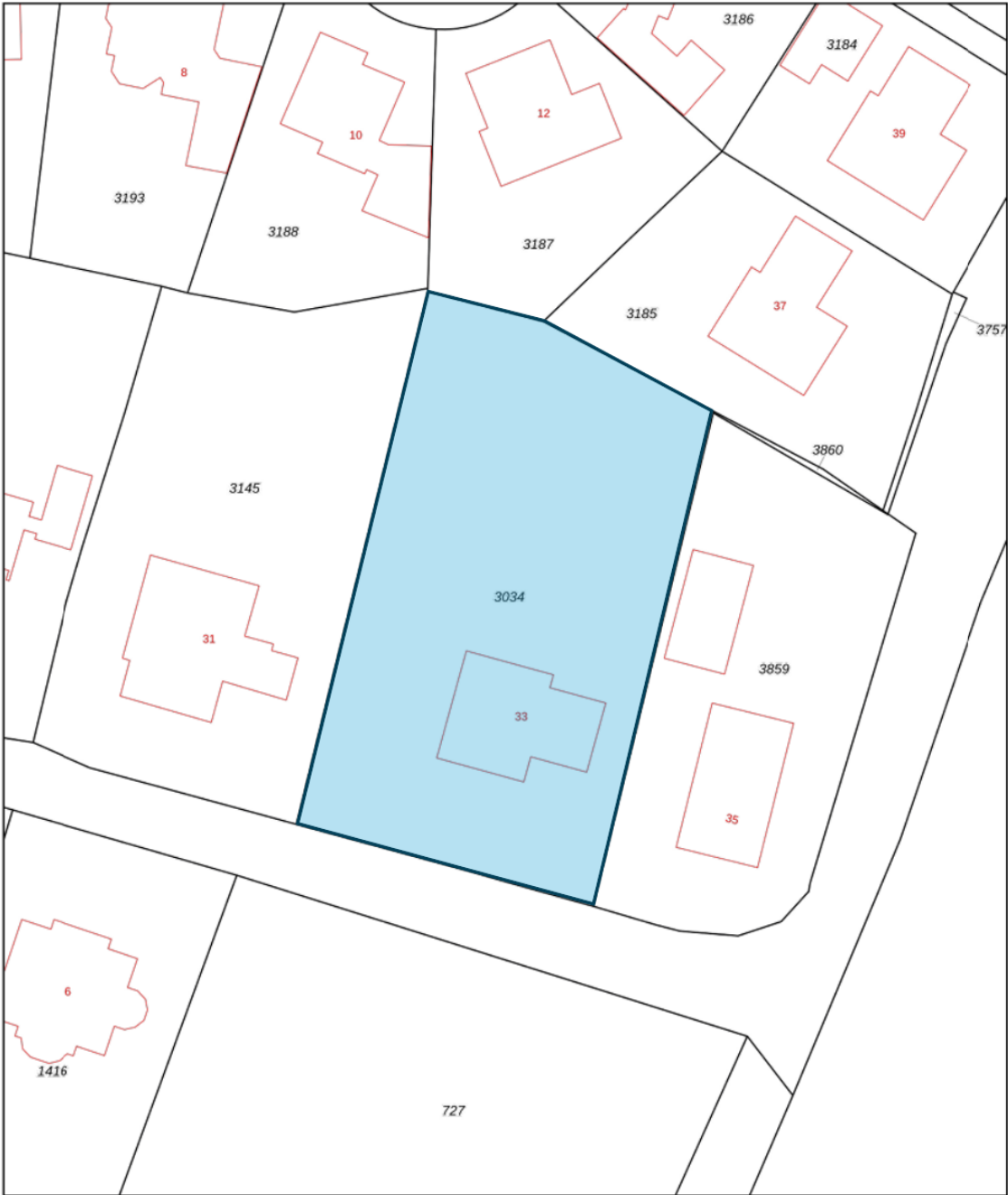
Locatie op de kaart



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: WIL



12345
25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 10 augustus 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Heerde
Sectie	B
Perceel	3034

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 databankenrecht.

kadaster

Wonen in Heerde

Heerde werd in 1176 een zelfstandig kerspel. De landschappelijk fraaie omgeving, die gevormd wordt door de Veluwe, de beken en sprengen en de IJsselvallei, maak Heerde tot een geliefde woonplaats. In 2012 kreeg Heerde het internationale keurmerk 'Cittaslow' toegekend. In de provincie Gelderland is Heerde de enige Cittaslow gemeente. Wereldwijd dragen 200 gemeenten verdeeld over 28 landen dit keurmerk. Het keurmerk wordt alleen gegeven aan de gemeenten die op een reeks te toetsen kwaliteiten tot de top behoren.

De mooie omgeving van Heerde trekt veel toeristen; zij genieten van de vele fiets- en wandeltochten door de bos- en heiderijke omgeving en zoeken 's zomers verkoeling bij recreatieplas het Heerderstrand.

Daarnaast kent Heerde veel cultuurhistorische monumenten, zoals de IJsselhoeven en de (water) molens in Veessen en Wapenveld. Het opvallendst is wel het kerkje van Vorchten, het oudst nog in gebruik zijnde kerkje van Nederland met de typerende zadeldakvorm.

Naast natuur kent de gemeente Heerde het hele jaar door ook de nodige gezellige activiteiten. Deze lopen uiteen van de Hessendag (braderiedagen), het Hoernerfeest (een rommelmarkt in het buurtschap Hoorn) en het Zomerfeest in Wapenveld tot de Eiermarkt in Veessen. Maar u kunt ook ronddwalen door de kleurrijke bloementuin van Van der Velde in Heerde op de zomerbloemenplukavonden, uw hart ophalen tijdens het Schaapscheerdersfeest of bij één van de wedstrijden om de Skeelercup.



Over ons

Historie kantoor

Ruim een halve eeuw is Schieven Keizer diep geworteld in de Eper en Heerder samenleving. Het makelaarskantoor zag op 1 januari 1967 het levenslicht. Erna Schieven nam destijds het kantoor over van de plots overleden heer Roelofs en startte als een van de eerste vrouwelijke makelaars in Nederland haar eigen makelaarskantoor. Het kantoor groeide de afgelopen 50 jaar mee met de markt, maar heeft niet voor niets de naam Schieven aangehouden.

Veel oudere Epenaren zullen Erna Schieven herinneren. Zij stond in Epe en omstreken bekend als eerlijk en deskundig en als makelaar die makkelijk contact legde met alle lagen van de bevolking. 'Praat ze met iemand uit de buurt, dan valt mej. Schieven terug in een streektaal, waarin volle klinkers en een wat geknepen N het meest opvallen', zo is te lezen in een interview dat in november 1977 werd gepubliceerd in Vastgoed 50. Vanuit haar kantoor aan huis bemiddelde ze tussen aankoop en verkoop. Het was in die tijd nog heel gebruikelijk dat één makelaar zowel de aankopende alsook de verkopende partij vertegenwoordigde.

Vooruitstrevend

Dat Schieven een vooruitstrevende makelaar was, blijkt wel uit het feit dat zij eind jaren 70 één van de eerste makelaars was die een eigen kantoorruimte betrok. Zij vestigde zich in de Lindehove, het complex aan de Markt in Epe waar het makelaarskantoor ook nu nog is gevestigd. In die tijd ging ze de samenwerking aan met Bert Keizer, waarmee de huidige naam van het kantoor is verklaard.



Team

Schieven Keizer

Erna Schieven en Bert Keizer gaven samen 10 jaar leiding aan het makelaarskantoor dat uitgroeide tot één van de grotere makelaars in de regio Epe en Heerde. Eind jaren '80 deed Schieven een stapje terug, waarna in 1995 Richard Nijhof het kantoor binnenstapte. Vanaf 1999 vormden Keizer en Nijhof samen de directie van de makelaardij. Bert Keizer bleef tot 2010 aan het kantoor verbonden. Richard heeft in de afgelopen tijd veel zien veranderen. "Zo'n 20 jaar geleden gingen we nog regelmatig met de klant in de auto op pad om rond te rijden en huizen te bekijken. We merken nu dat, met dank aan internet, klanten veel beter voorbereid binnenstappen. Ook aan de kant van de verkopende partij is veel veranderd, al blijft 'ontzorging' een sleutelwoord."

Het kantoor in Epe telt momenteel twee makelaars en twee medewerkers voor ondersteunende diensten. En hoewel er veel is veranderd in de afgelopen 50 jaar, is een aantal zaken hetzelfde gebleven. Nijhof: "Een huis kopen of verkopen doe je maar een paar keer in je leven. Klanten stellen daarbij persoonlijk contact en betrouwbaarheid op prijs. Dat waren ook de uitgangspunten waar Erna Schieven 50 jaar geleden mee begon."

Ons team

Van links naar rechts:

Willemieke Mulder- Westerink, Rijchard Nijhof, Aniek Steenberg
Wout Jonasse, Dorien Ordelman- Regtering en Esmee Zwolle



Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u 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 bieder 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 dat 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 toe komen' 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. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering; dit moet u melden bij het uitbrengen van uw 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 u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u 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 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 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). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

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 kunt u 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 verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Van bezichtiging tot aankoop

Heeft u belangstelling voor de woning?

Nee

We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Dan kunnen wij het aan de verkoper doorgeven.

Ja

Zijn uw hypotheekmogelijkheden bekend?

Nee

Vraag uw makelaar naar een hypotheekadviseur.

Ja

Er kan worden gekozen voor een inschrijving, bijvoorbeeld als er veel belangstelling is voor de woning. De makelaar informeert u over het proces.

Brengt u een bod uit?

Nee

Ja

We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Als u een bod uitbrengt (mondeling of schriftelijk) dan is er nog geen sprake van een onderhandeling. Pas wanneer wij u namens de verkoper een tegenvoorstel doen is er daadwerkelijk sprake van een onderhandeling. Betrek bij uw bod ook andere factoren die voor u van belang zijn, zoals aanvaarding, ontbindende voorwaarden, roerende zaken etc.

Is er sprake van overeenstemming?

Nee

Ja

Wij stellen voor u een koopovereenkomst op, dat na ondertekening voor beide partijen, naar de notaris wordt gezonden. Hoewel in de volksmond vaak over een 'voorlopig koopcontract' wordt gesproken is de koopovereenkomst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ontbonden worden, binnen drie dagen na ondertekening door de koper, of als er sprake is van 'ontbindende voorwaarden'.

De notaris.

De notaris zal u enkele dagen na ontvangst van de koopovereenkomst vragen de waarborgsom te storten of een bankgarantie te deponeren.

De hypotheek.

De hypotheek wordt aangevraagd via uw hypotheekadviseur. Indien noodzakelijk wordt tevens een overbruggingskrediet geregeld.

Laatste inspectie.

Wij stellen u graag in de gelegenheid de woning vóór de levering nog een keer te inspecteren om te kijken of alles netjes is geleverd zoals we hadden afgesproken. Tijdens de laatste inspectie dient u ook de meterstanden te noteren.

De overdracht.

U ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transportakte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. U ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.

Aankoopopdracht?

Het Aankoopzekerplan is een helder stappenplan dat een uitstekende aanpak biedt voor de selectie en aankoop van uw nieuwe huis. Het gaat tenslotte om een grote financiële investering en emotionele beslissing.

Op zoek naar jouw woongeluk

- onafhankelijk
- begeleiding ervaren makelaar
- gedegen marktkennis
- aanbod per e-mail of telefoon
- bouwtechnische keuring

Heb je interesse?

Schieven Keizer Epe

De Lindehove 9
8161 EA Epe

0578 612 630
epe@schievenkeizer.nl
www.schievenkeizer.nl

**Alles
voor jouw
woongeluk**

Disclaimer

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

SchievenKeizer



BTW 8021.22.310.B01
KvK 08059009
IBAN NL92INGB0653365047