

LEIDSEWEG 30 A | UTRECHT



Vraagprijs € 575.000,- k.k.

Over ons

Dromen van woningzoekers waarmaken en verwachtingen van ondernemers overtreffen. Dat is de essentie van ons vak als makelaars. Wij staan voor je klaar. Met de kennis in pacht, gedegen advies paraat en met de handen uit de mouwen. Ruimte voor iedereen, al meer dan 90 jaar!

Iedereen voelt zich thuis bij WVO

In alle bescheidenheid mogen we zeggen dat WVO makelaars een begrip is in omgeving Utrecht, Zeist en Bilthoven. Wij zijn ruim 90 jaar actief en zijn daarmee één van de oudste NVM makelaars in de regio.

Sterk netwerk, regionale marktkennis

Hierdoor weten we wat er speelt op de huizenmarkt en in jouw buurt of wijk. En die kennis en ervaring nemen we mee naar onze afspraak.

Het Fundament van WVO

- Liefde voor de makelaardij voorop en kennis ervan centraal
- Meer dan 90 jaar een begrip in de regio
- Groot netwerk en regionale dekking
- Compleet ontzorgend in dienstenaanbod
- Inzet van slimme marketingstrategieën
- Kwaliteit gegarandeerd door NVM-label
- Sterke combinatie met onze afdelingen Bedrijfshuisvesting en Nieuwbouw makelaars



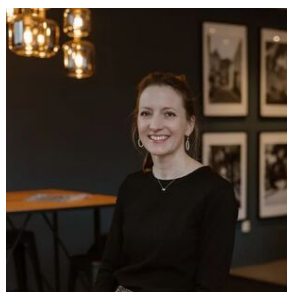
Björn Gerritsen

Beëdigd makelaar /
taxateur (RM/RT)
06 - 22 40 88 76
bjorn@wvo.nl



Bernard Muijsen

Beëdigd makelaar /
taxateur (RM/RT)
06 - 53 77 55 87
bernard@wvo.nl



Sanne Hoffmans

Beëdigd register makelaar
(RM) / Jurist
06 - 21 10 30 64
sanne@wvo.nl



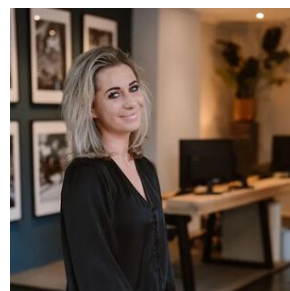
Laura van Kranenburg

Commercieel binnendienst
medewerker
030 - 25 42 209
laura@wvo.nl



Robert Jan Hartman

Bedrijfsmakelaar
06 - 11 45 91 11
hartman@wvo.nl



Christy Collins

Commercieel medewerker
Bedrijfshuisvesting
06 - 15 89 81 58

Omschrijving

Op een bijzonder sfeervolle locatie in de geliefde wijk Muntkwartier ligt deze mooie monumentale benedenwoning met diverse authentieke details. Een plek waar rust, groen en de levendigheid van de stad op een fijne manier samenkomen. Aan de voorzijde geniet je van een prachtig uitzicht over de Leidsche Rijn. Een heerlijke plek om thuis te komen en te genieten van de karakteristieke sfeer van deze omgeving.

Ook qua voorzieningen is de ligging ideaal. Op korte afstand vind je aan de Kanaalstraat een gevarieerd en uitgebreid winkelaanbod, met tal van winkels en dagelijkse voorzieningen. Liever de stad in? Het Utrechtse stadscentrum ligt op slechts circa 10 minuten lopen, waardoor cafés, restaurants, winkels en cultuur binnen handbereik zijn. Daarnaast is ook Utrecht Centraal Station uitstekend bereikbaar, zowel te voet als met de fiets. Voor automobilisten zijn de snelwegen A2 en A12 gemakkelijk bereikbaar via de Graadt van Roggenweg.

Kortom: een sfeervolle benedenwoning op een aantrekkelijke locatie!

Indeling

De woning heeft een lange entree met een authentieke tegelvloer en een plafond van bijna 3 meter hoog. Aan de voorzijde bevinden zich twee slaapkamers, waarvan de tweede zeer ruim is en beschikt over diverse inbouwkasten. De badkamer is voorzien van een wastafel, douche en bad. Daarnaast is er een separaat toilet met fonteintje. De zeer ruime woonkamer heeft eveneens een authentieke vloer en mooie hoge plafonds. De open keuken heeft een eenvoudige, industriële uitstraling. Verder zijn er twee praktische inpandige bergingen, handig voor extra opslag.

Bijzonderheden:

- Woonoppervlak: ca. 116 m²,
- Energielabel B;
- Betreft gemeentelijk monument.

De volgende artikelen worden toegevoegd aan de koopovereenkomst:

- Niet-zelfbewoningsclausule;
- Ouderdomsclausule;
- 'As is, where is'-clausule;
- Asbestclausule.

Er is geen lijst van zaken en vragenlijst deel B aanwezig als bijlage.

















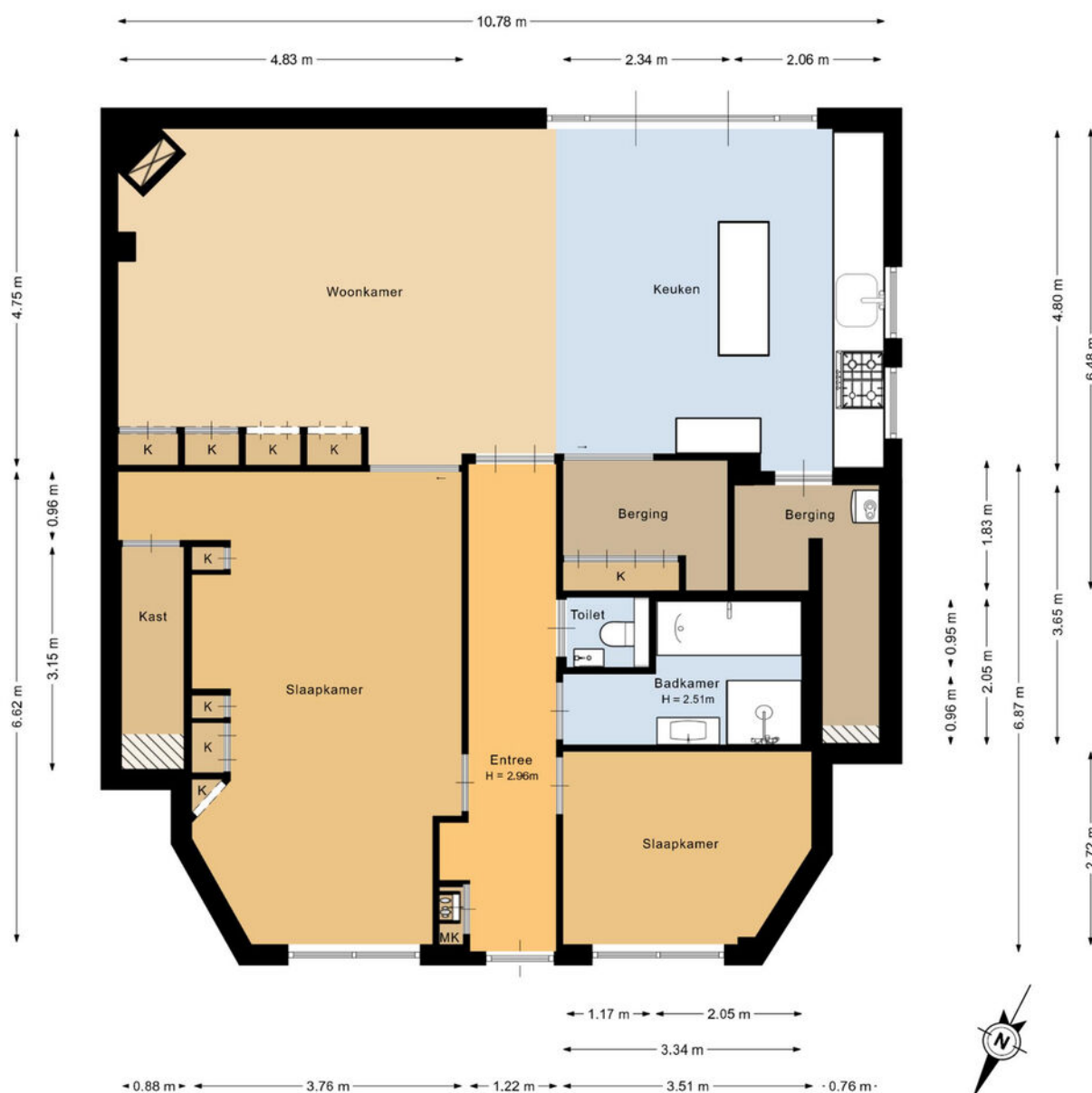






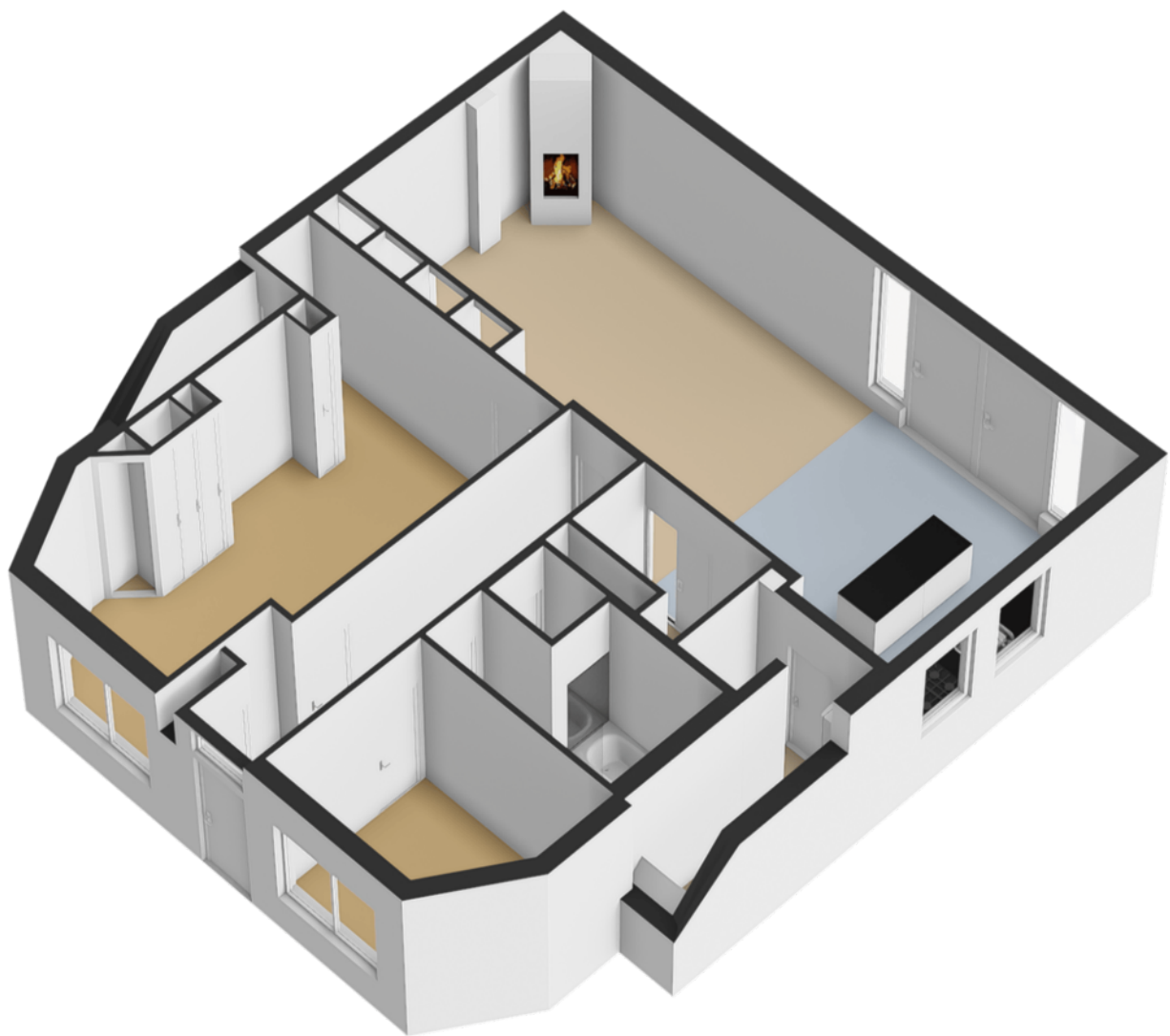


Plattegrond



Deze plattegrond is met de meeste zorg samengesteld.
Er kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Plattegrond



Extra informatie

Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod. Dit is het geval als de verkoper een tegenbod doet, maar ook wanneer deze expliciet aangeeft dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft niet de beste te zijn. Vaak zal de verkopende makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken. Vraag de makelaar naar de te volgen procedure indien u óók een bod wenst uit te brengen.

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

Nee, de verkoper is niet verplicht om de woning dan aan u te verkopen. De vraagprijs moet gezien worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt kan de verkoper nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling wijzigen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heeft u als potentiële koper ook het recht om uw bod tijdens de onderhandelingen te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet vervalt namelijk uw eerdere bod.

Mag een makelaar 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.

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 de verkopende makelaar van tevoren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

Wat is een optie?

In juridische zin geeft een optie een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij 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. 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 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 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 makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken: onder andere prijs, overdrachtsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken dan legt de verkopende 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. Als u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: financieringsvoorbehoud, het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie, een negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring of een 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. 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.

Extra informatie

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 u 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 makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

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

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 jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende makelaar in te schakelen.

Heeft u ergens anders een leuke woning gezien?

Informeer naar de mogelijkheden van aankoopbemiddeling, bel met ons kantoor in Utrecht of Zeist of loop gewoon even binnen!

Meetinstructie

De eventuele vermelde 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.

Onderhoud

De staat van onderhoud en de beoordeling van de bouwkundige staat geldt op basis van visuele waarnemingen, gerelateerd aan de ouderdom van de woning. Een uitgebreide bouwkundige opname valt nadrukkelijk buiten het kader van deze brochure. Dit behoort eventueel tot de onderzoeksplicht van de koper.

Onderzoeksplicht van de koper

Wij gaan ervan uit dat u, vóór dat u een bod uitbrengt op de woning, onderzoek heeft verricht naar alle aspecten, die in het algemeen en voor u in het bijzonder van belang zijn bij het nemen van uw aankoopbeslissing. Daartoe behoort minimaal het bestuderen van de informatie die door ons wordt aangeboden, het inwinnen van informatie bij de gemeente en een onderzoek naar uw financiële mogelijkheden.

Verantwoording

De verstrekte gegevens in deze presentatie zijn met zorg verzameld, waarbij de grootst mogelijke nauwkeurigheid is nagestreefd. Voor de juistheid van de verstrekte informatie, waarvoor wij in belangrijke mate afhankelijk zijn van derden, aanvaarden wij, noch de verkoper enige aansprakelijkheid. Aan deze informatie kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.



VESTIGINGEN

Utrecht

Jan van Scorelstraat 30
3583 CP Utrecht
030 - 25 42 209
utrecht@wvo.nl

Zeist

2e Hogeweg 12
3701 AZ Zeist
030 - 69 20 304
zeist@wvo.nl

Bilthoven

Maartensdijkseweg 12
3723 MC Bilthoven
030 - 72 10 974
bilthoven@wvo.nl