hiele&
dalsem
makelaardij



Kievitweide 104
3993 DG Houten

Vanaf prijs € 515.000,00 kosten koper

Kenmerken

Vanaf prijs	€ 515.000,00
Soort	Woonhuis
Type woning	Hoekwoning
Aantal kamers	5 kamers waarvan 3 slaapkamers + zolder met mogelijkheid voor extra kamer(s)
Inhoud woning	397 m^3
Perceel oppervlakte	298 m^2
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	120 m^2
Soort woning	Eengezinswoning
Bouwjaar	1983
Ligging	Aan rustige weg, in woonwijk
Tuin	Achtertuin, voortuin, zijtuin
Energielabel	B
Verwarming	C.V.-Ketel
C.V.-ketel	Intergas (Gas gestookt combiketel uit 2013, eigendom)

Locatie

Kievitweide 104
3993 DG HOUTEN



Kievitweide 104, 3993 DG Houten

In de wijk De Weide gelegen hoekwoning met een bijzonder leuke speelse wijd uitlopende tuin. De woning is geheel nog naar eigen hand te moderniseren en eventueel uit te breiden.

De ligging is ideaal in de ruim opgezette wijk “De Weide”. Het NS-station en winkelcentrum het Rond liggen maar op 5 minuten lopen. Een rondje joggen in het park om de hoek en naar het Houtense bos "Nieuw Wulven", zijn prima opties om lekker uit te waaien.

Voor de liefhebbers van Utrecht: vanaf deze plek sta je na 20 minuten fietsen door fraaie landerijen rondom Houten of na 9 minuten met de trein midden in het centrum van de oude binnenstad van Utrecht.

Indeling:
Entree, hal, meterkast, toilet met fonteintje, trapopgang, woonkamer met praktische trapkast, keukenblok aan de voorzijde van de woning met direct aangrenzende bijkeuken. En dan de tuin.... het pareltje van deze woning. Laat je groene vingers maar wapperen. Of je nu een kruidentuin of heerlijke zitjes in de zon maakt. Alles kan in deze breed uitlopende tuin.

1e verdieping:
Overloop, vaste kast met cv opstelling, slaapkamer voorzijde, twee slaapkamers aan de tuinzijde voorzien van dakkapel, eenvoudige badkamer voorzien van douche, toilet en wastafel.

2e verdieping:
Open zolder ruimte met twee dakramen. Deze ruimte is in te delen in 1 of 2 extra slaapkamers na het plaatsen van extra dakkapelen. Deze ruimte is ook ideaal als hobby of muziekruimte.

Bijzonderheden:
- bouwjaar 1983;
- energielabel B;
- woonoppervlakte conform meetrapport 119,5 m2;
- perceeloppervlakte 298 m2;
- praktische bijkeuken naast de keuken aan de voorzijde;
- 3 slaapkamers op de eerste verdieping en grote zolder met mogelijkheden;
- waanzinnig leuke tuin op het oosten en altijd een plek in de zon;
- het betreft een voormalig huurwoning, de verkoper heeft de woning niet zelf bewoond;
- rapport Bouwkundige keuring en Asbestinventarisatie aanwezig;
- de vraagprijs is een 'vanaf' prijs.

- het betreft een voormalige huurwoning die niet door verkoper bewoond is geweest;
- notaris ter keuze verkoper;
- Het perceel is reeds ingemeten. 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.

Vanaf prijs € 515.000,00 kosten koper

hiele & dalsem
makelaardij

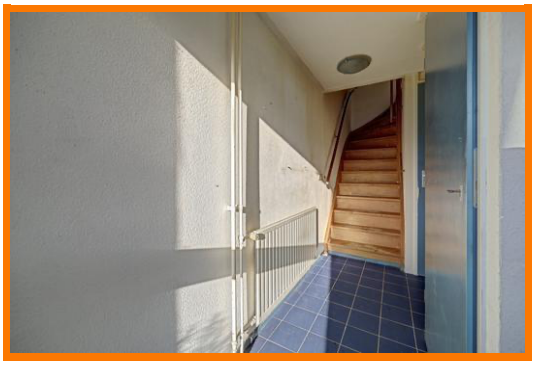
Foto’s

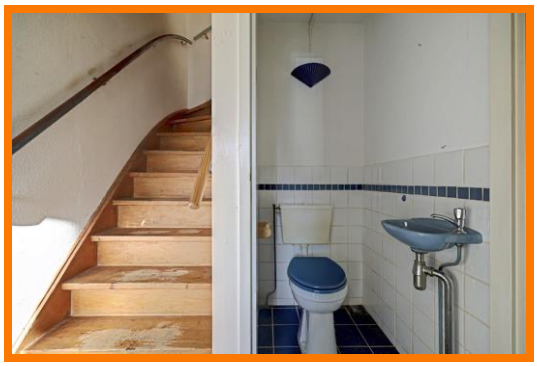
hiele&
dalsem
makelaardij





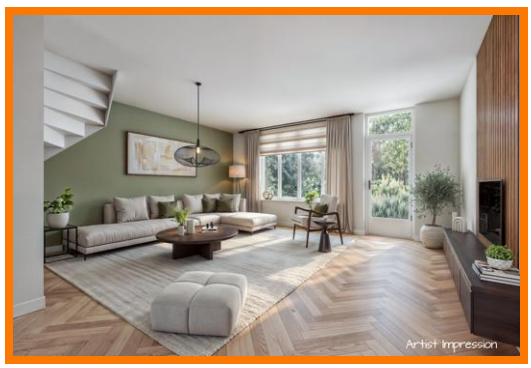




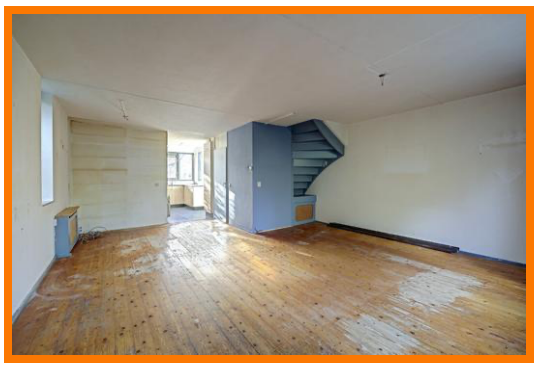






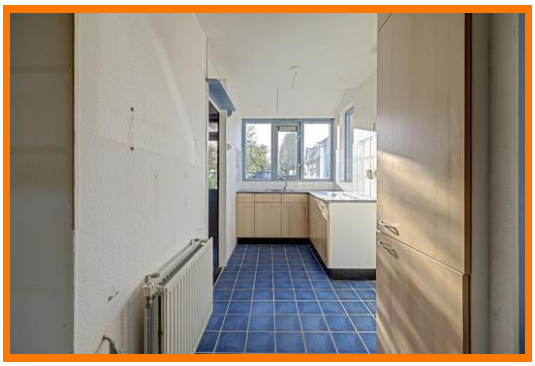


hiele&
dalsem
makelaardij











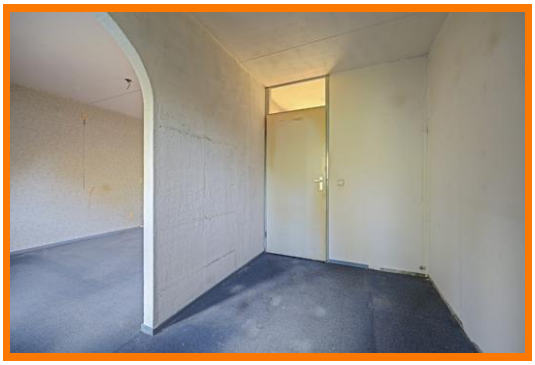






hiele&
dalsem
makelaardij















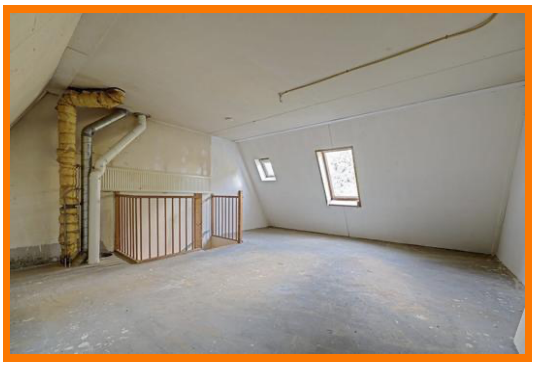


hiele&
dalsem
makelaardij

















hiele&
dalsem
makelaardij

















hiele&
dalsem
makelaardij

Foto’s

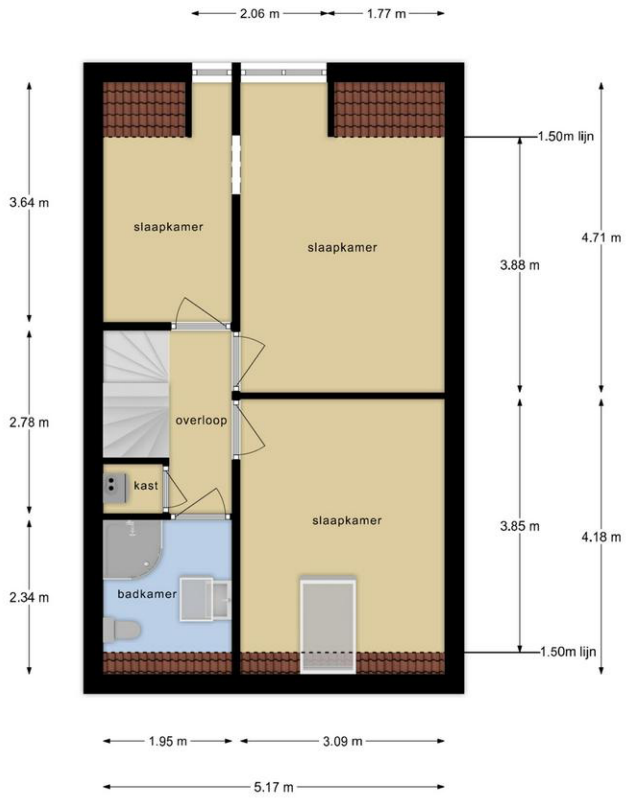




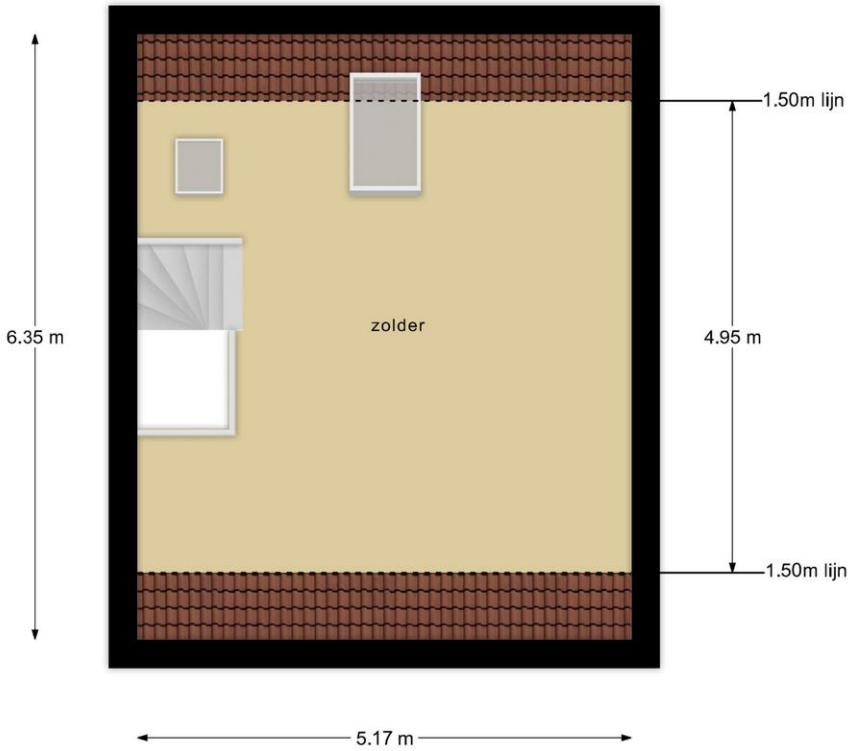
hiele&
dalsem
makelaardij



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.



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

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 bieder 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 bieders 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.