Een Fijn (T)huis

Begint bij Atria Makelaardij



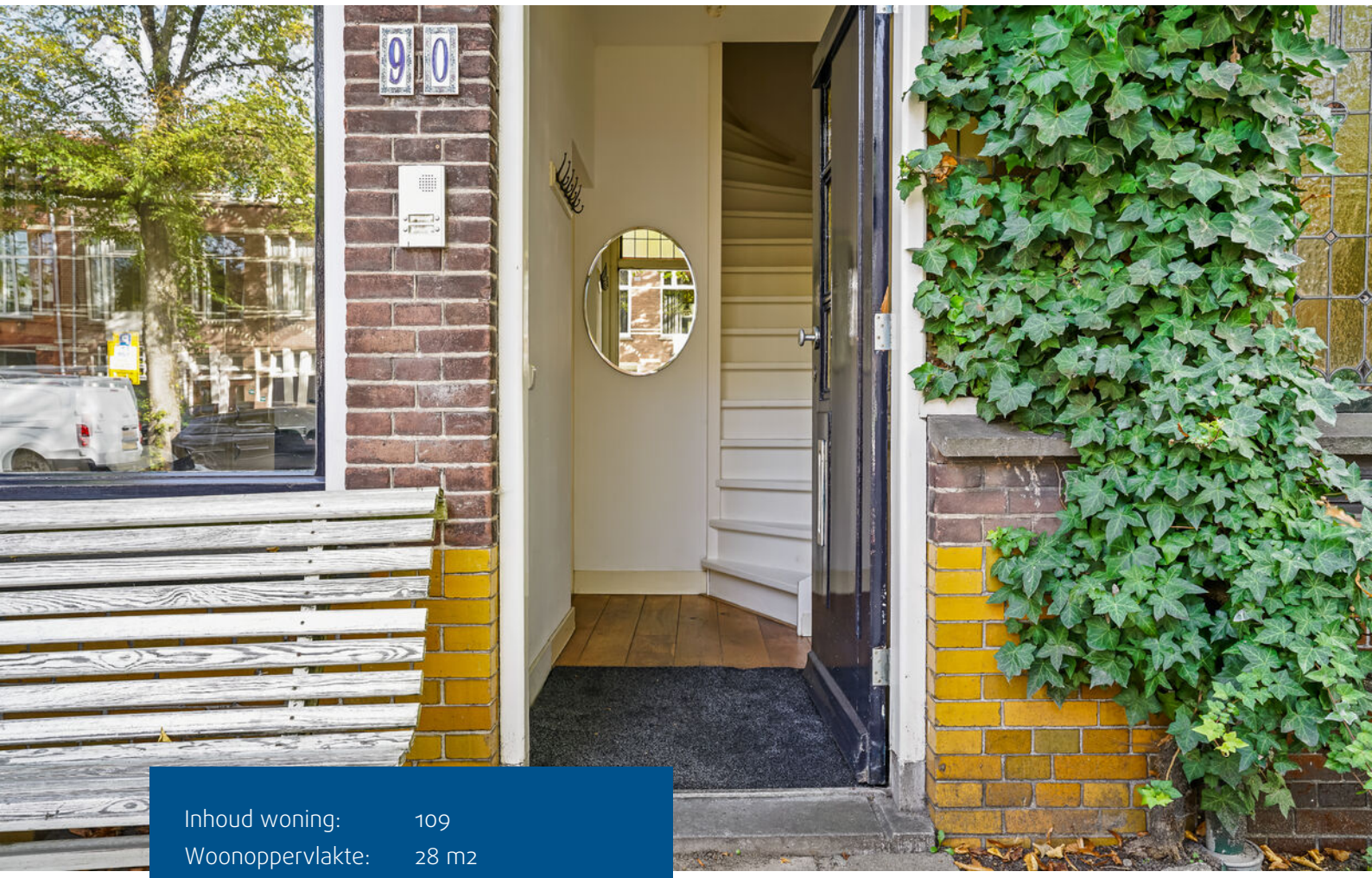
UTRECHT | Adriaen van Ostadelaan 90 B

Vraagprijs €249.000 ,-

Atria MAKELAARDIJ

030-2340434
info@atriamakelaardij.nl
www.atriamakelaardij.nl

Kenmerken & specificaties



Inhoud woning:	109
Woonoppervlakte:	28 m2
Bouwjaar:	1913 (2009)

- Dubbele openslaande deuren met Frans balkon
- Houten vloer in de woonkamer en keuken
- Geheel voorzien van dubbele beglazing
- Verwarming en warm water via een eigen cv-ketel (2009)
- Energielabel G
- Maandelijkse VvE-bijdrage € 132,-, inclusief € 65,- voorschot voor gas, water en elektra. Eventueel tweede persoon €50 extra per maand
- Fantastische ligging in Utrecht-Oost
- Dakbedekking van het appartement vernieuwd in 2023



Omschrijving

Klein maar fijn! Op een fantastische locatie in Utrecht-Oost ligt dit charmante tweekamerappartement van 28 m^2. Het appartement is in 2009 gerealiseerd door middel van een dakopbouw en heeft een bescheiden woonoppervlakte, maar een praktische indeling.

Je hebt hier een lichte woonkamer met open keuken, een kleine maar aparte slaapkamer en een badkamer. De houten vloer en de dubbele openslaande deuren met Frans balkon geven het appartement een gezellige uitstraling. Een leuke plek voor wie niet veel ruimte nodig heeft, maar wel graag op een van de fijnste locaties van Utrecht wil wonen.

Ligging
De Adriaen van Ostadelaan ligt in het geliefde Utrecht-Oost, op een heerlijke plek tussen de gezellige winkels, koffietentjes en restaurants. Voor de dagelijkse boodschappen kun je terecht aan de Adriaen van Ostadelaan zelf of in de nabijgelegen Burgemeester Reigerstraat en Nachtegaalstraat.

Ook aan groen geen gebrek. Het Wilhelminapark en het prachtige Amelisweerd liggen op korte afstand, ideaal voor een wandeling of een rondje hardlopen. Het centrum van Utrecht is binnen enkele minuten fietsen bereikbaar en ook het openbaar vervoer en de uitvalswegen zijn dichtbij. Een locatie waar het stadse leven en de groene omgeving mooi samenkomen.

Omschrijving

Indeling
Via de gezamenlijke entree en het trappenhuis bereik je het appartement op de tweede verdieping.
Je komt binnen in de lichte woonkamer met open keuken. De houten vloer zorgt voor een warme uitstraling en dankzij de grote raampartijen en openslaande deuren met Frans balkon valt er prettig veel daglicht naar binnen.

De open keuken heeft een praktische hoekopstelling en is ruim voor de grote van het appartement. Er is diverse inbouwapparatuur aanwezig zoals, combimagnetron, kookplaat, afzuigkap, vaatwasser en koelkast. Ook de wasmachine heeft hier een plek gekregen. Er is voldoende ruimte voor een eettafel en een gezellig zithoekje.

Vanuit de woonkamer bereik je de aparte slaapkamer.

Deze is compact, maar biedt ruimte aan een tweepersoonsbed en kastruimte. Het dakraam zorgt voor licht.

De badkamer is voorzien van een inloopdouche met glazen wand, een wastafel en een toilet. Ook hier zorgt een dakraam voor prettig daglicht. Via een vlizotrap is het dak bereikbaar.

Een klein appartement met een fijne sfeer, een eigen slaapkamer en vooral een ontzettend leuke plek om te wonen. Kom je kijken?

Schakel direct je eigen NVM-aankoopmakelaar in. Een NVM-aankoopmakelaar behartigt jouw belangen en helpt je bij het maken van de juiste keuzes tijdens het aankoopproces.





























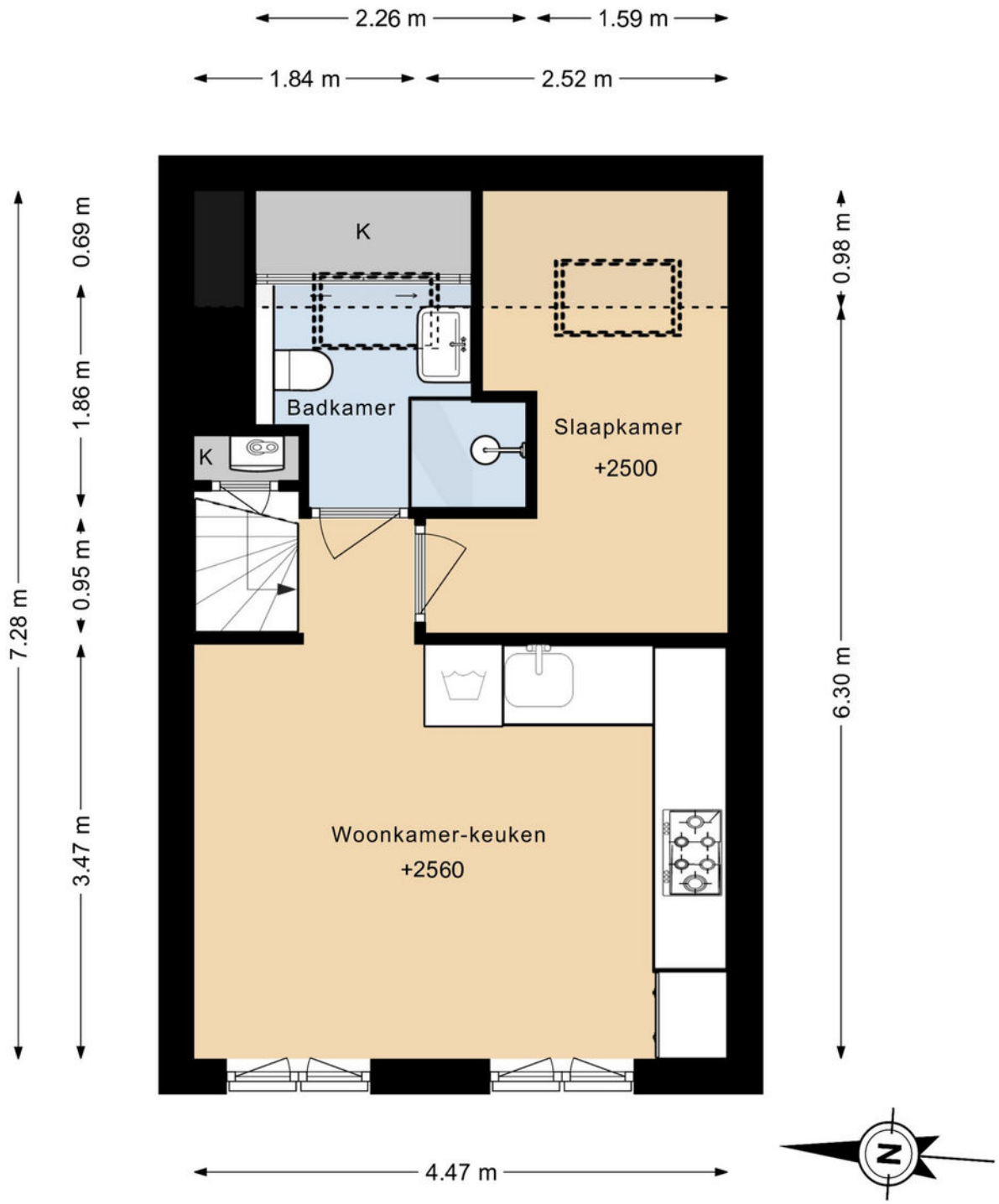






Plattegrond

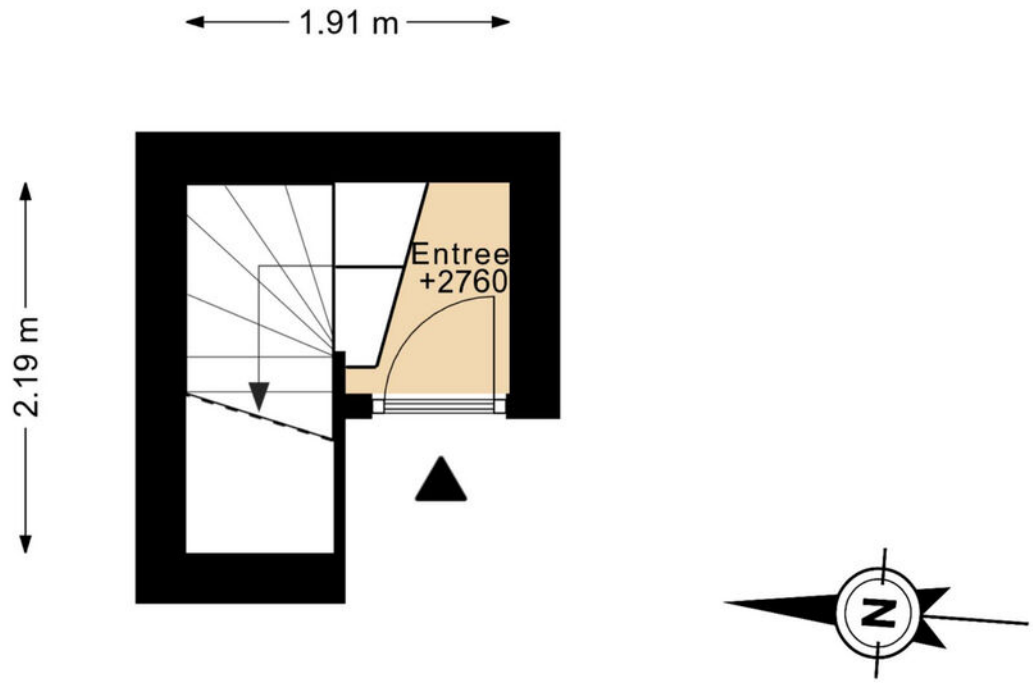
ADRIAEN VAN OSTADELAAN 90B
2E VERDIEPING



DEZE PLATTEGRONDEN ZIJN MET DE GROOTSTE ZORG
SAMENGESTELD EN DIENEN TER INDICATIE.
ER KUNNEN GEEN RECHTEN AAN WORDEN ONTLEEND.
©WWW.GOSHINE.NU

Plattegrond

ADRIAEN VAN OSTADELAAN 90B
1E VERDIEPING



DEZE PLATTEGRONDEN ZIJN MET DE GROOTSTE ZORG
SAMENGESTELD EN DIENEN TER INDICATIE.
ER KUNNEN GEEN RECHTEN AAN WORDEN ONTLEEND.
©WWW.GOSHINE.NU

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Abstede
Sectie	D
Perceel	2392

kadaster

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 5 november 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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.

Een huis kopen is een kunst apart

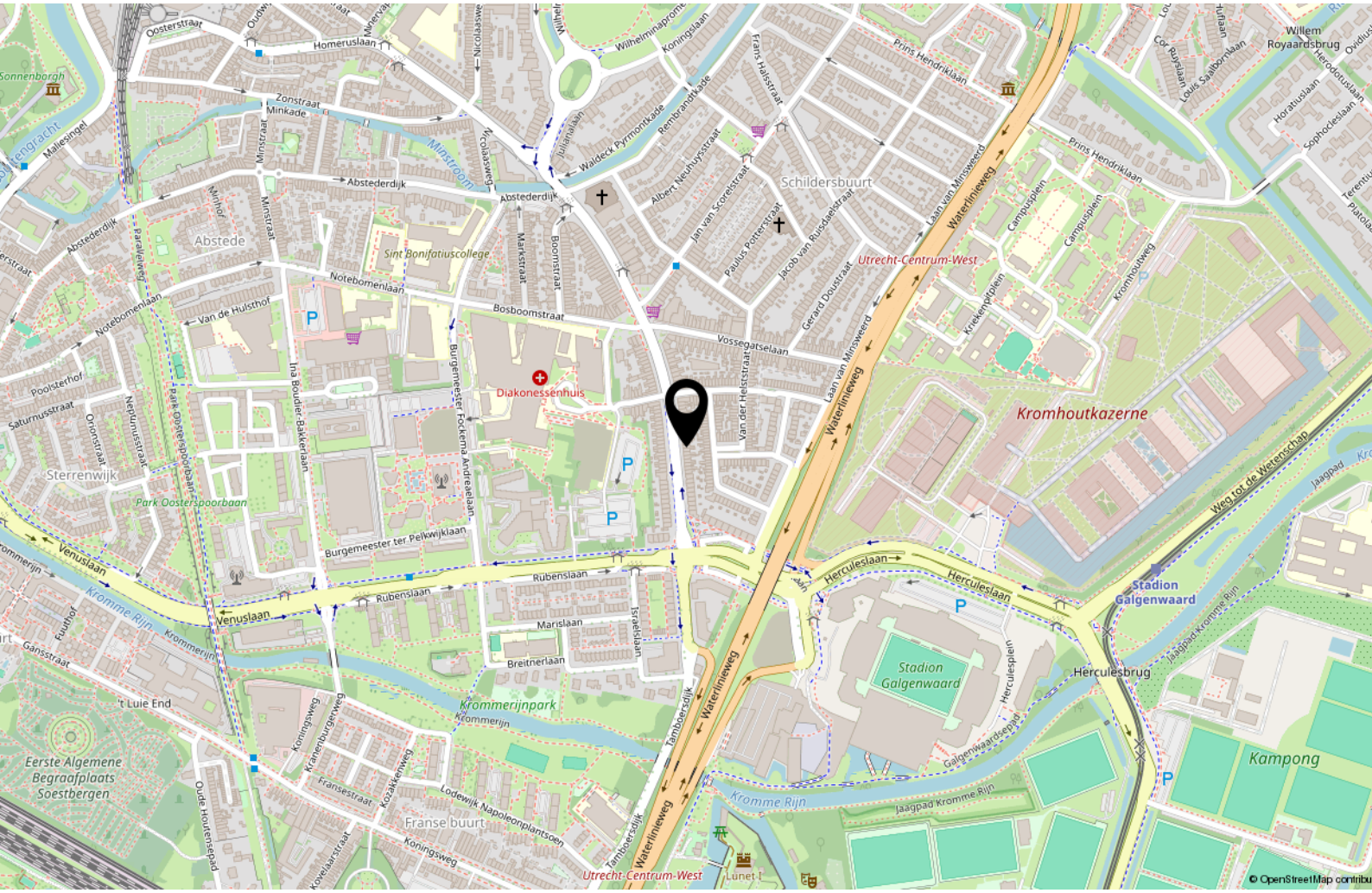


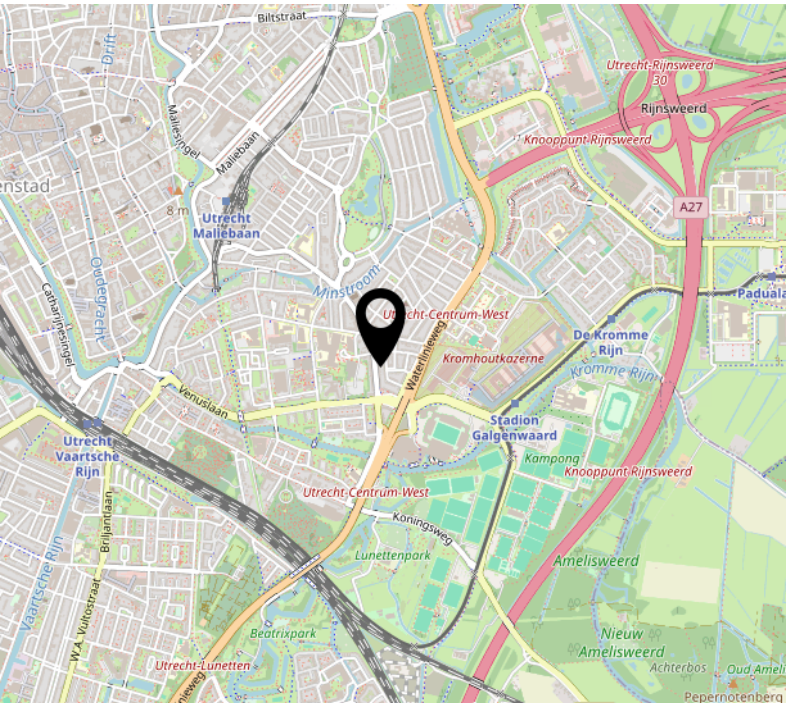
Raadpleeg een expert: loop eens binnen bij een NVM-aankoopmakelaar

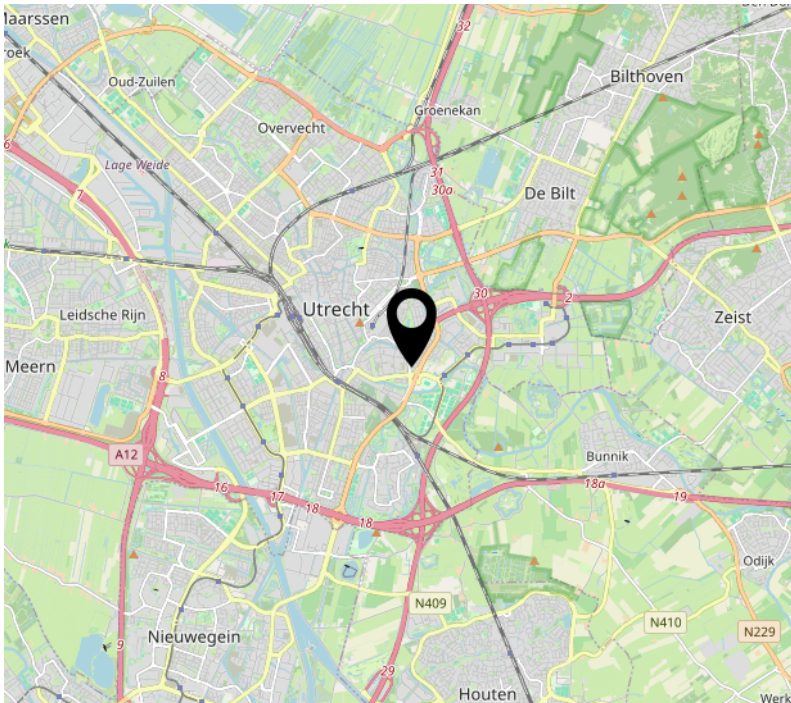
Een huis kopen lijkt eenvoudig tegenwoordig. Even zoeken op funda, zelf bezichtigen, een beetje onderhandelen en vervolgens een contractje downloaden van internet. Maar hoe weet u of de vraagprijs wel reëel is en heeft u voldoende ervaring met onderhandelen? Weet u wie u aansprakelijk kunt stellen als er verborgen gebreken aan het licht komen? Of welke ontbindende voorwaarden in de koopovereenkomst voor u belangrijk zijn? Neem geen onnodige risico's en laat u - net als bij een kunstaankoop - door een expert adviseren: neem een NVM-aankoopmakelaar in de arm. U vindt er een op nvm.nl. Goed gevoel. NVM.

NVM

Locatie op de kaart







DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN

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 verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven 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 overleggen.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen 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 verkopende makelaar aan belangstellende 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 onderhandelingen met de eerste geïnteresseerde beëindigd zijn. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan de 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 "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), 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 het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen "naar elkaar toekomen" in het biedingsproces 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 de verkoper en koper het eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn dan een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over de 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 de boeteclausule. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift 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 een woning. Ziet de koper tijdens de 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 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 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 eventuele gedane toezeggingen na te komen. 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 een folder over deze procedure.

7. De makelaar vraagt een extreem 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 over deze zaken eens 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 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 wordt vaak ten onrechte het begrip 'optie' gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende 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 kan u niet eisen; de verkoper en verkopende 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 vragen is het antwoord nee. De verkopende 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 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 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.

Deze tekst is een weergave van de door de NVM uitgegeven brochure "uw tien vragen". Bij een geschil kunt u zich niet op de inhoud van deze tekst beroepen. Aan de inhoud van deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend.

KOPERSINFORMATIE

Koopakte
Conform NVM-model 2021

Bedenktijd
De koper heeft op grond van de wet Koop Onroerende Zaken 3 dagen bedenktijd vanaf het moment dat een kopie van de door beide partijen getekende koopakte aan hem is uitgereikt.

Notaris
Ter keuze kopende partij (tenzij anders vermeld). 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 'hypothek(en)en/ of beslagen die op het verkochte rust(en),meer bedragen dan: € 12,50 per telefonische overboeking; € 175,-* per akte van gehele doorhaling inclusief opvragen van een aflosnota; € 200,-* per akte van gedeeltelijke doorhaling inclusief opvragen van een aflosnota (alle bedragen zijn inclusief BTW en de twee laatstgenoemde bedragen tevens inclusief kadastraal recht), 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. 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. Indien de door de koper aangewezen notaris voor de betreffende verrichtingen meer aan kosten in rekening brengt dan genoemde bedragen, komt het meerdere voor rekening en risico van koper. * (kosten van inschrijving niet inbegrepen).

Waarborgsom
Tot zekerheid voor de nakoming van de verplichting van kopende partij wordt door kopende partij binnen 7 weken na mondelinge overeenstemming, een waarborgsom in handen van de notaris gestort groot 10% van de koopsom of een bankgarantie van een door de Nederlandse Bank erkende instelling gesteld.

Meetrapport
Het aangeleverde meetrapport c.q. de aangeleverde plattegrond is/zijn gebaseerd op de branche-brede meetinstructie die weer 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. De aan koper gegeven informatie is met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Door Atria Makelaardij wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan.

Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

Plattegronden
Eventueel bijgevoegde plattegronden / tekeningen zijn indicatief en hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Ouderdomsclausule
Bij onroerende zaken die meer dan 15 jaar geleden gebouwd zijn zal een zogenaamde ouderdomsclausule worden opgenomen in de koopovereenkomst. De strekking hiervan is: "het is koper bekend dat de onroerende zaak een niet recent gebouwde woning betreft, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. In afwijking van artikel 6.3. van deze koopakte en artikel 7:17 lid 1 en 2 BW komt het geheel of ten dele ontbreken van één of meer eigenschappen van de onroerende zaak voor normaal en bijzonder gebruik en het eventueel anderszins niet-beantwoorden van de zaak aan de overeenkomst voor rekening en risico van koper.

Financiering
De ontbindende voorwaarde voor financiering is geldig voor een periode van 6 weken na mondelinge overeenstemming over de prijs en belangrijke randvoorwaarden (indien overeengekomen).

Oplevering
In de huidige staat met alle daarbij behorende rechten, aanspraken, zichtbare en onzichtbare gebreken, (voor zover bij de verkopende partij niet bekend) heersende-/ lijdende erfdienstbaarheden, kwalitatieve rechten en vrij van hypotheken, beslagen en inschrijvingen daarvan, tenzij anders aangegeven.

Baten en lasten
Alle baten, lasten en verschuldigde canons (indien van toepassing), 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, met uitzondering van de onroerende zaakbelasting wegens het feitelijk gebruik, zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

BEDANKT VOOR DE GETOONDE INTERESSE EN UW BEZICHTIGING!

Hoe nu verder?
Als u graag meer informatie wenst en alle relevante stukken wilt ontvangen, dan kunt u contact met ons opnemen. Is er verdergaande interesse dan adviseren wij u om een eigen aankoopmakelaar in te schakelen om uw belangen te behartigen. Adressen van collega NVM-aankoopmakelaars in Utrecht vindt u op Funda.

Hypotheek?
Wij werken samen met Opmaat. Graag bieden wij u de mogelijkheid voor een vrijblijvend financieel adviesgesprek om de mogelijkheden voor uw financiering duidelijk op een rijtje te zetten. Bel ons en we regelen een afspraak!

Opmaat financieel adviseurs

Is dit niet uw droom(t)huis?
Dankzij onze ruime ervaring en uitgebreide kennis van de woningmarkt kunnen wij u hierbij zeker helpen!

Hulp bij het zoeken naar een leuk (t)huis?
Het komt erop neer dat wij u kunnen begeleiden bij het volledige aankoopproces van een nieuwe woning. Zowel bij het zoeken, de onderhandeling als de afhandeling. Door ons in te schakelen heeft u de garantie dat u nooit teveel betaald voor een woning (zonder dat u het zelf weet) en de garantie dat er geen adders onder het gras blijven.

Hoe?
- *wij beginnen met het plannen van een rijtje bezichtigingen, zodat we samen een nog beter beeld kunnen krijgen bij wat er exact wordt gezocht;*
- *wij houden u op de hoogte van het meest actuele aanbod en zijn als vraagbaak continu beschikbaar;*
- *wij beoordelen de uiteindelijk gekozen woning en bepalen wat een realistische waarde is;*
- *in de onderhandelingen verdienen wij ons terug. Wij krijgen er bijna altijd meer van af dan een particulier rechtstreeks, omdat wij de emotie er tussenuit halen en als makelaars onderling spreekt het soepeler waardoor de onderhandeling beter verloopt;*
- *wij zorgen ervoor dat de koopovereenkomst wordt opgesteld zoals wij willen, dus met correcte verwoordingen van voorbehouden en goede data;*
- *wij bieden netwerkvoordeel als het gaat om notaris, taxateur, hypotheek en eventueel een bouwkundige keuring en dergelijke;*
- *de begeleiding is van A tot Z: wij zijn een full-service makelaar die vanaf de bezichtiging / onderhandeling tot de overdracht bij de notaris u bijstaat met raad en daad en de transactie in de gaten houdt gedurende het traject.*





Atria Makelaardij, NVM-makelaar voor de stad Utrecht en omgeving

Weten wat je eigen huis waard is?
Bel voor een kennismaking en gratis waardebepaling

Goed om te weten:

- door ons uitgekiende marketingplan en onze doordachte verkoopstrategie zijn we gespecialiseerd in het bereiken van het maximale resultaat.
- wij wachten niet af tot kandidaten bellen, maar zorgen actief voor aantoonbaar meer bezichtigingen dankzij onze database en ons brede netwerk.
- wij garanderen een zo optimaal mogelijke, premium presentatie van uw woning.
- het voordeel van kleinschaligheid, waardoor er korte lijntjes zijn. Onze kernwoorden zijn "persoonlijk" en "betrokken".
- volledige ontzorging van het verkooptraject op professionele wijze met de waarborgen van een nvm-makelaar.
- klanten waarderen ons achteraf met gemiddeld een 9,1 (zie funda.nl en atriamakelaardij.nl) en daar zijn we trots op.
- optimale presentatie met styliste en video

JAN VAN SCORELSTRAAT 74 • 3583 CR UTRECHT • 030 234 04 34
info@atriamakelaardij.nl • www.atriamakelaardij.nl

NVM funda vastgoedcert gecertificeerd

Heeft u interesse?

Atria
MAKELAARDIJ

Jan van Scorelstraat 74
3583 CR Utrecht

030-2340434
info@atriamakelaardij.nl
www.atriamakelaardij.nl