



Kruisbeklaan 81, 3722 TG Bilthoven

Vraagprijs € 225.000,00 kosten koper

Omschrijving

Kruisbeklaan 81, 3722 TG Bilthoven

Fantastisch leuk startersappartement gelegen op de 6e verdieping met berging op de begane grond, lift en zonnig balkon op het zuidwesten. Op loopafstand van winkelcentrum Kwinkelier, bushalte, NS-station en centrum van Bilthoven. De woning is gedateerd en kan door de volgende eigenaar naar eigen wens worden gemoderniseerd.

De indeling is als volgt:

Begane grond:

Entree/hal met intercom, trappenhuis, lift en toegang tot de bergingen.

6e verdieping:

Portiek met toegang tot de woning. Entree/hal met meterkast. Badkamer met douche, vaste wastafel en toilet. Ruime lichte slaapkamer met 2 vaste kasten en deur naar balkon. Woonkamer met toegang tot balkon. Aansluitend aan de woonkamer is de halfopen keuken met eenvoudig keukenblok en (huur)boiler.

Afmetingen:

Woonkamer: 4.33 x 4.06 m.

Keuken: 2.79 x 2.38 m.

Slaapkamer: 4.05 x 3.32 m.

Badkamer: 2.72 x 1.38 m.

Balkon: 4.05 x 1.47 m.

Berging: 2.34 x 2.25 m.

Algemeen:

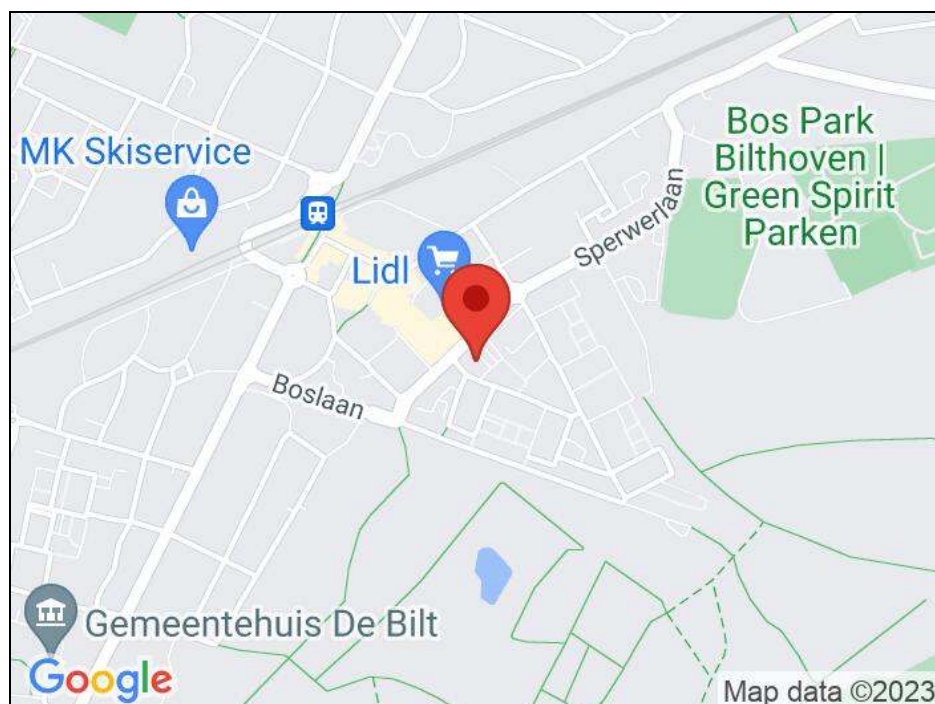
Bouwjaar 1973. Woonoppervlakte is 52 m². Verwarming middels blokverwarming. Overal dubbele beglazing en energielabel is D. Bijdrage VvE is € 178,22 per maand. Er zullen in de koopovereenkomst extra clausules worden opgenomen. Keuze notaris voorbehouden aan verkoper. Aanvaarding kan op korte termijn.

Kenmerken

Vraagprijs	: € 225.000,00 kosten koper
Soort	: Appartement
Open portiek	: Nee
Aantal kamers	: 2 kamers waarvan 1 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 172 m ³
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 52 m ²
Soort appartement	: Portiekflat
Bouwjaar	: 1973
Tuin	: Geen tuin
Garage	: Geen garage
Energie label	: D
Verwarming	: Blokverwarming
Isolatie	: Dubbel glas

Locatie

Kruisbeklaan 81
3722 TG BILTHOVEN



Foto's



Foto's



Foto's



Foto's



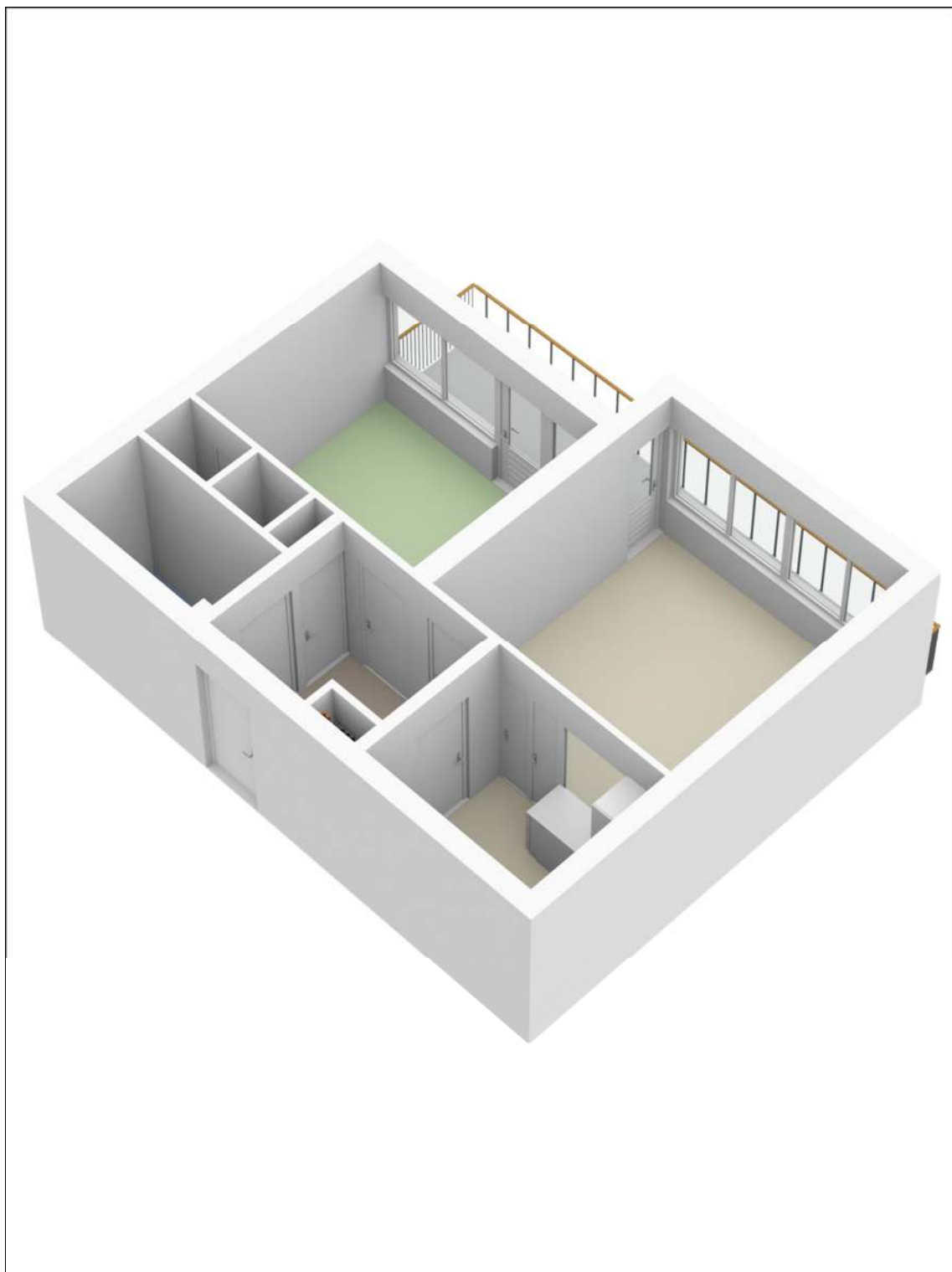
Foto's



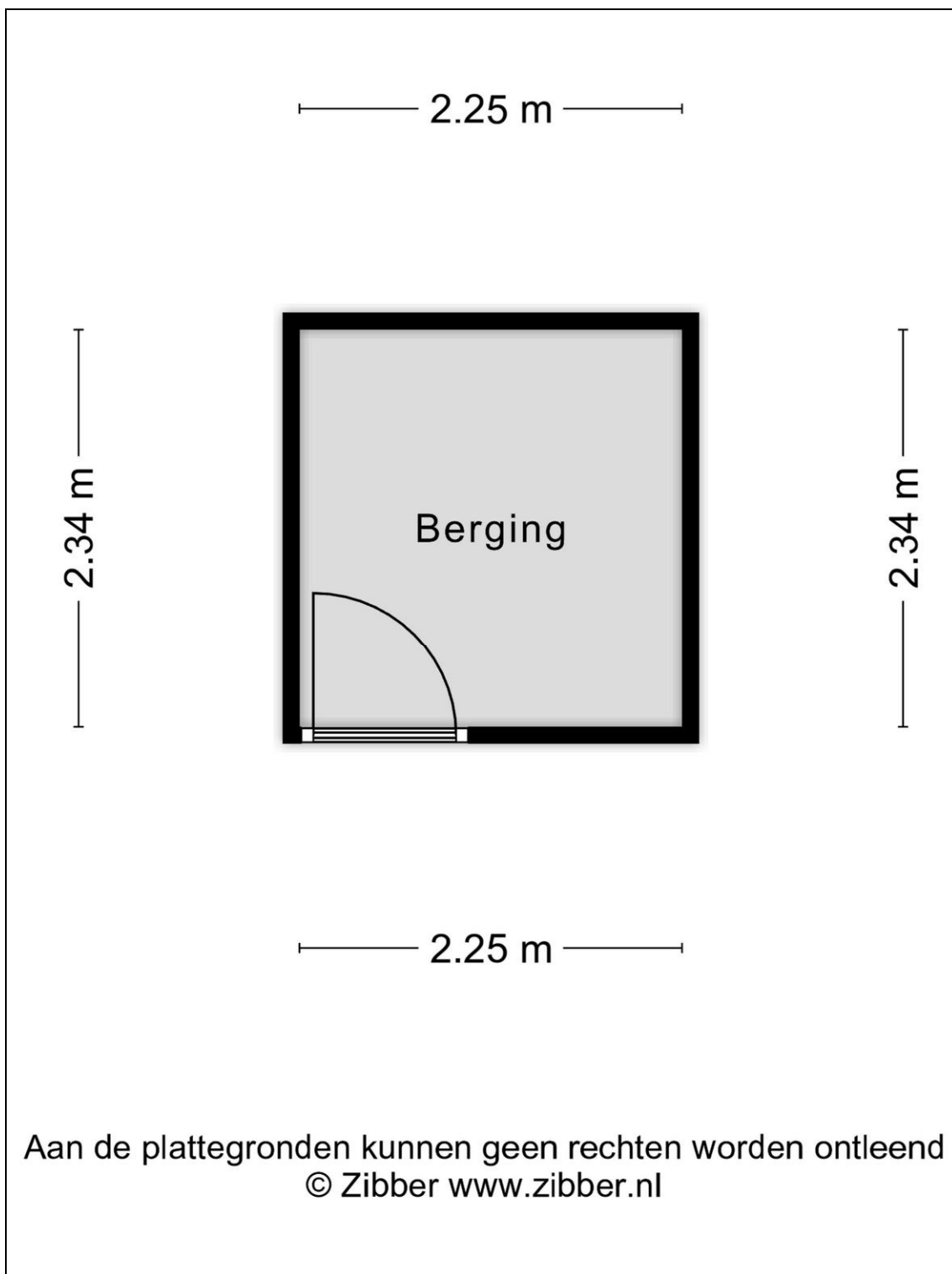
Plattegrond



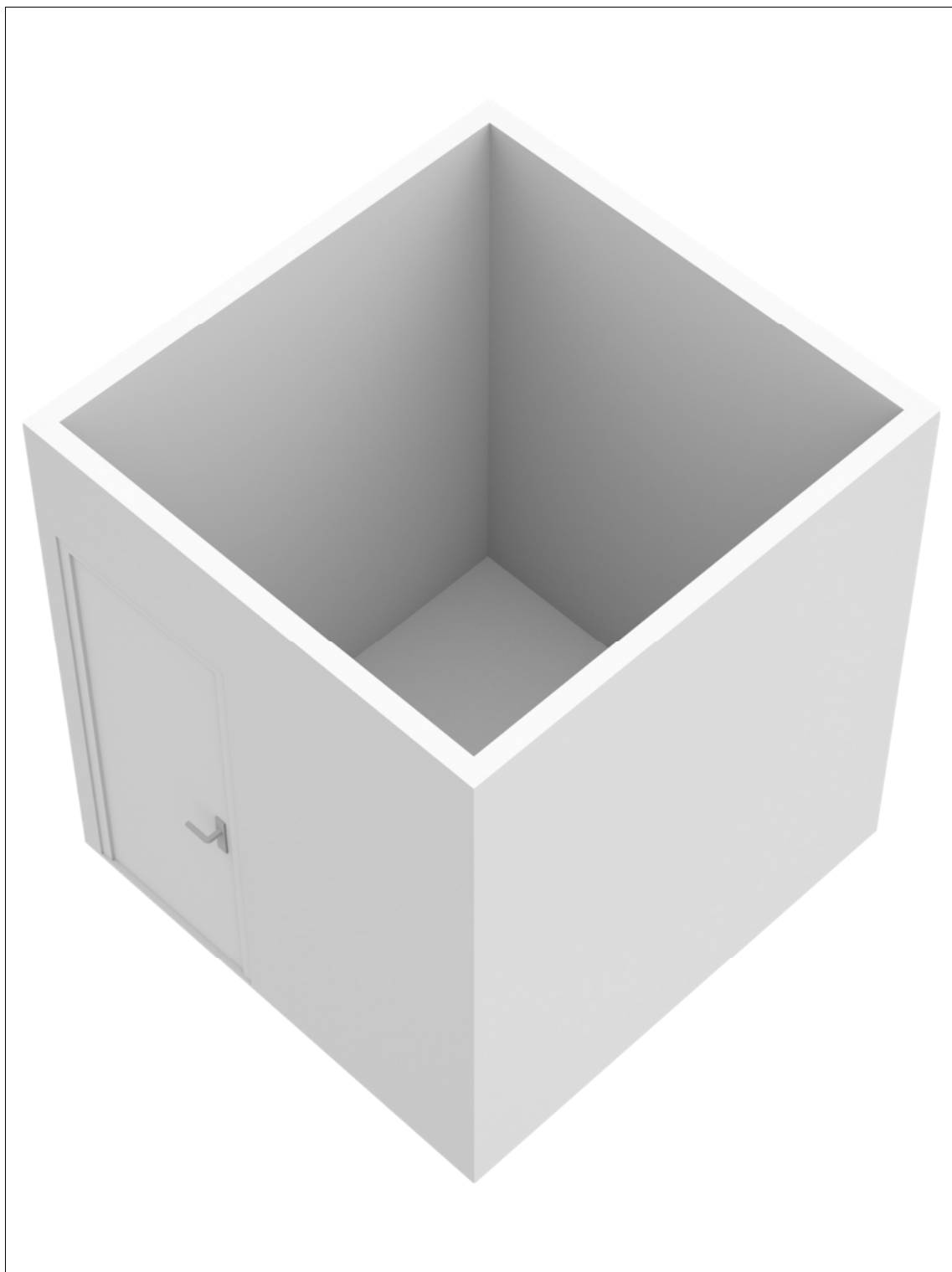
Plattegrond

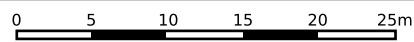
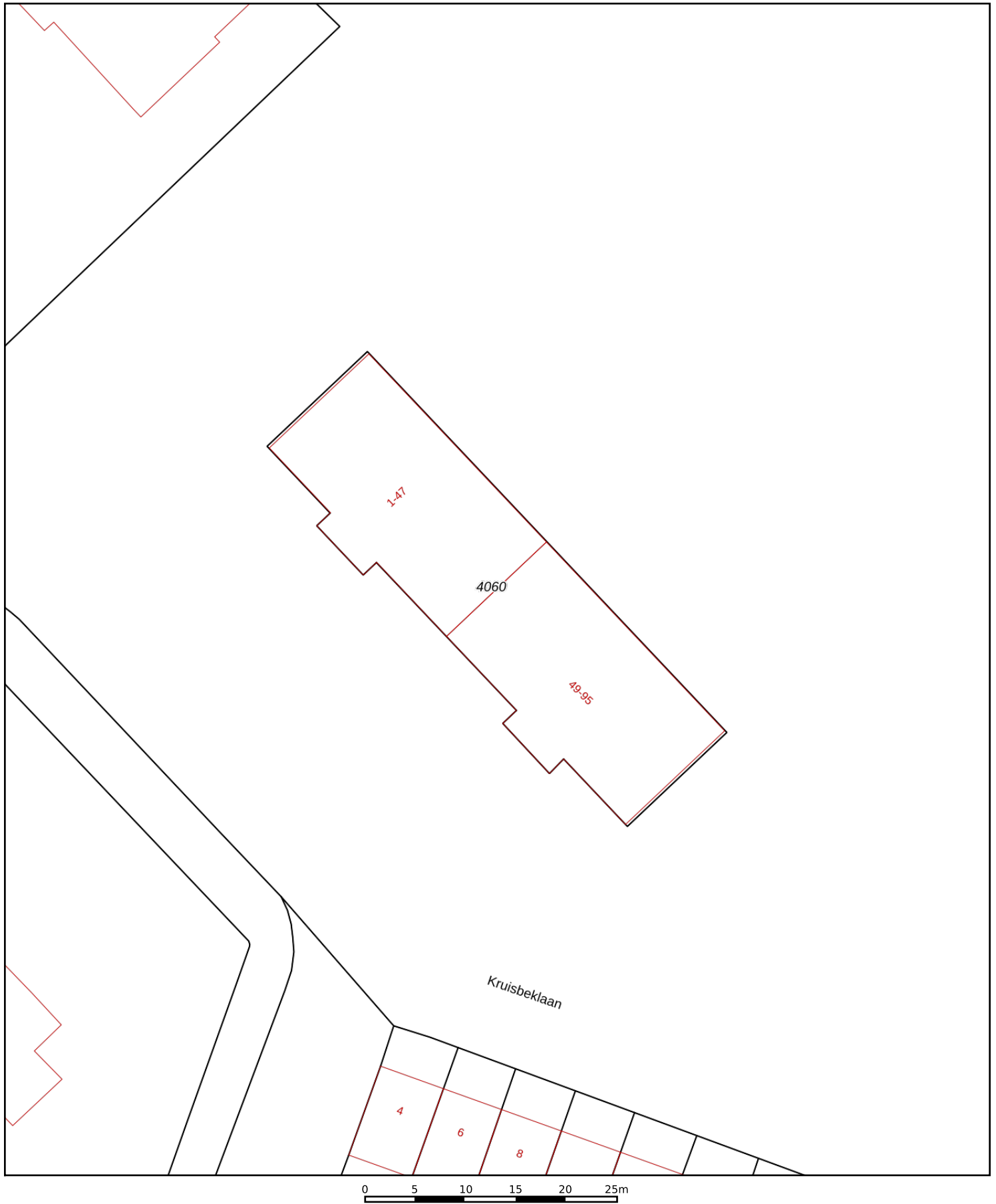



Plattegrond



Plattegrond





<p>12345 25</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens — Voorlopige kadastrale grens — Administratieve kadastrale grens — Bebouwing</p>	<p>Deze kaart is noordgericht</p> <p>Perceelnummer</p> <p>Huisnummer</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente de Bilt</p> <p>Sectie E</p> <p>Perceel 4060</p>	<p>kadaster</p> 
---	--	---	--

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 14 maart 2023
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.

Meetstaat

Zibber

Object opgesplitst per bouwlaag

	BVO Bruto vloeroppervlakte	TO Tarra oppervlakte	GO Gebruiksoppervlakte Wonen	OI Overige Inpandige Ruimte	GGB Gebouwbonden Buitenruimte	EB Externe Bergruimte	vv Verticaal Verkeer > 4 m ² & niet toegankelijke ruimten	h < 1.50m Ruimte met beperkte stahoogte < 1,50 m	vide Vides/Schalmgat > 4 m ²
Appartement	68,10	7,70	52,20	0,00	8,20	0,00	0,00	0,00	0,00
Woon-/werkruimte	59,50	7,30	52,20	-	-	-	-	-	-
Carport (Overdekt)	8,60	0,40	-	-	8,20	-	-	-	-
Extra	6,20	0,90	0,00	0,00	0,00	5,30	0,00	0,00	0,00
Berging (EXT)	6,20	0,90	-	-	-	5,30	-	-	-
Totalen (incl. bijgebouwen)	74,30	8,60	52,20	0,00	8,20	5,30	0,00	0,00	0,00
Procentueel tov BVO	100%	11,57%		0,00%	11,04%	7,13%			
Totalen (alleen woning)	59,50								

UW TIEN VRAGEN

Over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en meer...

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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. 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 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 wat 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 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. 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 verkopend 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.

UW TIEN VRAGEN

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Één 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 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

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 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 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 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.

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 NVM-makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op deze drie vragen is het antwoord 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.

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 NVM-makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de NVM-makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De door de verkoper ingeschakelde NVM-makelaar dient vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen NVM-makelaar in te schakelen.

OVERIGE INFORMATIE

De koopovereenkomst

De koopovereenkomst wordt door de verkopende makelaar opgemaakt conform het model van de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars).

Baten, lasten en verschuldigde canons

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, met uitzondering van de onroerende - zaakbelasting wegens het feitelijk gebruik, zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

Waarborgsom of bankgarantie

Ter zekerheid voor de nakoming van de verplichtingen van koper wordt uiterlijk binnen 4 weken, na mondelinge overeenstemming, een waarborgsom gestort bij de notaris. Dit is een bedrag ter grootte van 10% van de koopsom. In plaats van de waarborgsom kan koper ook een schriftelijke bankgarantie doen stellen, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is afgegeven door een in Nederland gevestigde bankinstelling.

Overdracht binnen 6 maanden

Indien de waarde waarover koper overdrachtsbelasting is verschuldigd wegens overdracht binnen zes maanden een voorgaande overdracht resp. (op)levering kan worden verminderd met de waarde waarover bij die eerdere overdracht overdrachtsbelasting tegen het normale tarief, dan wel (niet-afrekbare) omzetbelasting was verschuldigd een en ander conform artikel 13 Wet op Belastingen van Rechtsverkeer en koper derhalve niet de onder normale omstandigheden verschuldigde overdrachtsbelasting hoeft te voldoen, zal koper aan verkoper uitkeren het verschil tussen enerzijds het bedrag dat aan overdrachtsbelasting zou zijn verschuldigd zonder vermindering en anderzijds het werkelijk aan overdrachtsbelasting verschuldigde bedrag.

Wat is kosten koper?

Kosten koper (k.k.) betekent dat de koper de kosten voor de overdracht van de woning dient te betalen. De kosten koper is ongeveer 6 % van de koopprijs. Onder de kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering (koopakte)

Naast deze kosten dient u, als koper, ook rekening te houden met:

- Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte
- Kadasterkosten voor inschrijving hypotheekakte

Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

ONST TEAM

Even voorstellen

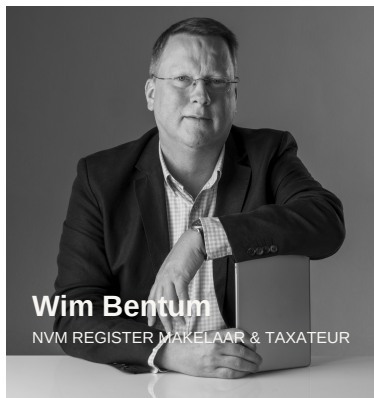
Al meer dan 135 jaar zijn wij als full-service makelaarskantoor actief in de regio Utrecht. Of je nu een huis wilt kopen, verkopen of verhuren, een vrijblijvende waardebeoordeling van je huis wilt ontvangen, een taxatie of hypotheekadvies nodig hebt.

Onze verkoopmakelaars Rutger Kanters en Wim Bentum hebben jarenlange ervaring in de makelaardij kennen alle woningen, straten en wijken in regio Utrecht.



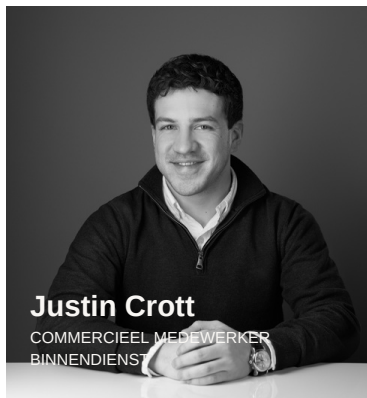
Rutger Kanters

DIRECTIE / NVM REGISTER MAKELAAR
& TAXATEUR



Wim Bentum

NVM REGISTER MAKELAAR & TAXATEUR




Justin Crott


COMMERCIEEL MEDEWERKER
BINNENDIENST




Jorinde Jansen


MARKETING & COMMUNICATIE

 06-31684297


 r.kanters@waltmann.nl


 06-21296672

 w.bentum@waltmann.nl

 030-2313035

 info@waltmann.nl

 030-2313035

 marketing@waltmann.nl

Neem vrijblijvend contact met ons op

Plan direct een afspraak in of laat je gegevens achter.
We nemen snel contact met je op om kennis te maken.

[CONTACT OPNEMEN](#)



HYPOTHEEKSHOP

Even voorstellen

Jeroen



Roland



Bianca



Reinier



Laura



Vivian



Maurice



Anouck



Maak een afspraak

Alle informatie is geheel vrijblijvend. Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroeps-aansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft.



Waltmann Makelaars
Maliebaan 71
3581 CG, UTRECHT
Tel: 030-231 30 35
Fax: 030-231 23 74
E-mail: info@waltmann.nl