

Instapklaaar woongeluk



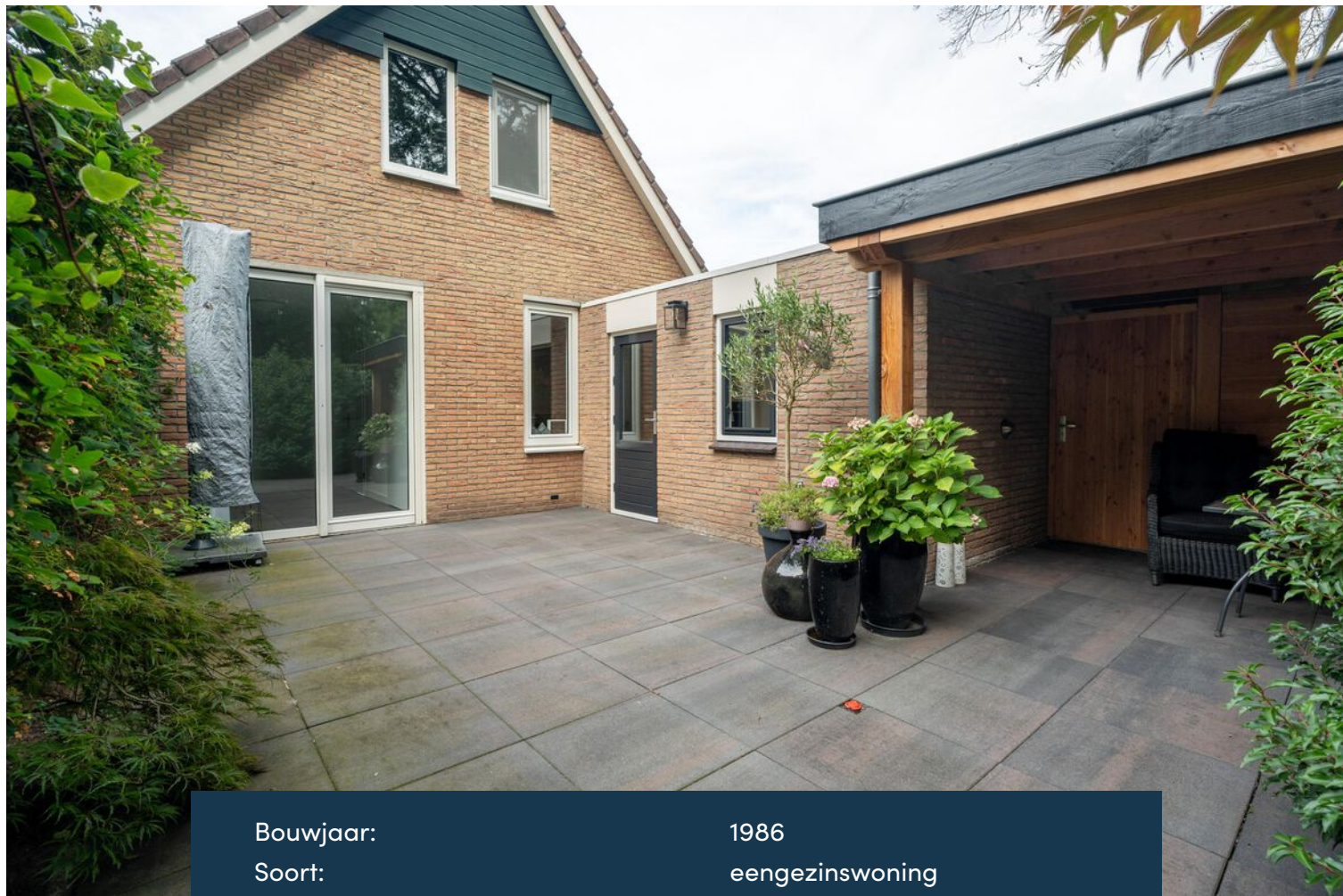
HEERDE | Doelbeekseweg 28

vraagprijs € 595.000 k.k.

Schieven
Keizer

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

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:	1986
Soort:	eengezinswoning
Kamers:	4
Inhoud:	435 m ³
Woonoppervlakte:	106 m ²
Perceeloppervlakte:	302 m ²
Overige inpandige ruimte:	20 m ²
Gebouw gebonden buiten ruimte:	20 m ²
Externe bergruimte:	6 m ²
Verwarming:	c.v.-ketel, vloerverwarming gedeeltelijk, houtkachel
Energielabel:	B



Over het woongeluk

Instapklaar en levensloopbestendig wonen aan de rand van Heerde

Instapklaar woongeluk, direct grenzend aan de natuur

Wat een fijne plek! Aan de rand van Heerde, direct grenzend aan Landgoed Bonenburg en de Grift, staat deze bijzonder nette en vanaf 2022 flink gemoderniseerde woning. Hier combineer je rust en natuur met het comfort van een instapklaar huis én een slaap- en badkamer op de begane grond. De strakke afwerking, luxe badkamer, vloerverwarming en onderhoudsvriendelijke materialen maken het plaatje compleet. Een heerlijk thuis voor zowel gezinnen als de (jong) senior die alvast toekomstbestendig wil wonen.

Licht, strak en sfeervol

Binnen merk je direct hoeveel aandacht er aan de woning is besteed. De begane grond is strak en eigentijds afgewerkt en voorzien van comfortabele vloerverwarming. De gezellige houthaard zorgt voor extra sfeer op koudere dagen. De moderne witte keuken heeft een speelse opstelling en is van alle gemakken voorzien. Een fijne plek om te koken, terwijl het open karakter mooi aansluit bij de leefruimte.

Slapen en baden op de begane grond

Een groot pluspunt is de extra slaapkamer met eigen (kleinere) badkamer op de begane grond. Daarmee is de woning uitstekend geschikt voor wie gelijkvloers wil of in de toekomst gelijkvloers wil kunnen wonen.

Verder vind je op deze verdieping een praktische bijkeuken met wasgelegenheid en een prettige inpandige garage;

Ook boven is er volop ruimte. Hier zijn twee riante slaapkamers, de stookruimte en verrassend veel bergruimte aanwezig. Daarnaast beschikt deze verdieping over een volwaardige, vernieuwde badkamer met douche, tweede toilet en wastafelmeubel. Het sanitair is recent vernieuwd en bijzonder luxueus uitgevoerd. Met de slaapkamer beneden erbij biedt het huis daarmee drie ruime slaapkamers én twee complete badkamers.

Een tuin die grenst aan het groen

De ligging maakt deze woning extra bijzonder. De recent opnieuw aangelegde tuin biedt veel privacy en grenst direct aan de natuur rond Landgoed Bonenburg en de Griff. Groen en rust liggen hier letterlijk naast de deur.

Ook aan de voorzijde is het geheel keurig verzorgd. De opnieuw aangelegde oprit biedt plaats aan meerdere auto's op eigen terrein. Bij de modernisering is bovendien veel gebruikgemaakt van onderhoudsvriendelijke materialen: wel genieten, niet onnodig veel klussen.

Rustig wonen aan de rand van Heerde

Je woont hier heerlijk rustig aan de rand van het dorp, met de natuur binnen handbereik. Tegelijkertijd zijn de dagelijkse voorzieningen van Heerde goed bereikbaar. Winkels, scholen, sportvoorzieningen en het dorpscentrum liggen op korte afstand. Een fijne combinatie van buiten wonen en toch dichtbij alles wat je dagelijks nodig hebt.

Instapklaar én klaar voor de toekomst

Vanaf 2022 is de woning flink gemoderniseerd. Met energielabel B, vloerverwarming op de begane grond, vernieuwd sanitair, een moderne keuken en onderhoudsvriendelijke materialen kun je hier zonder grote verbouwing je intrek nemen. De indeling maakt het huis bovendien breed inzetbaar: comfortabel voor een gezin, maar minstens zo aantrekkelijk voor wie nu of later volledig gelijkvloers wil kunnen wonen.

Alles voor jouw woongeluk

Is deze woning mogelijk jouw nieuwe thuis? Wij laten jou graag zien hoe woongeluk eruitziet aan de Doelbeekseweg 28 in Heerde. Bel of loop gerust binnen bij Schieven Keizer.



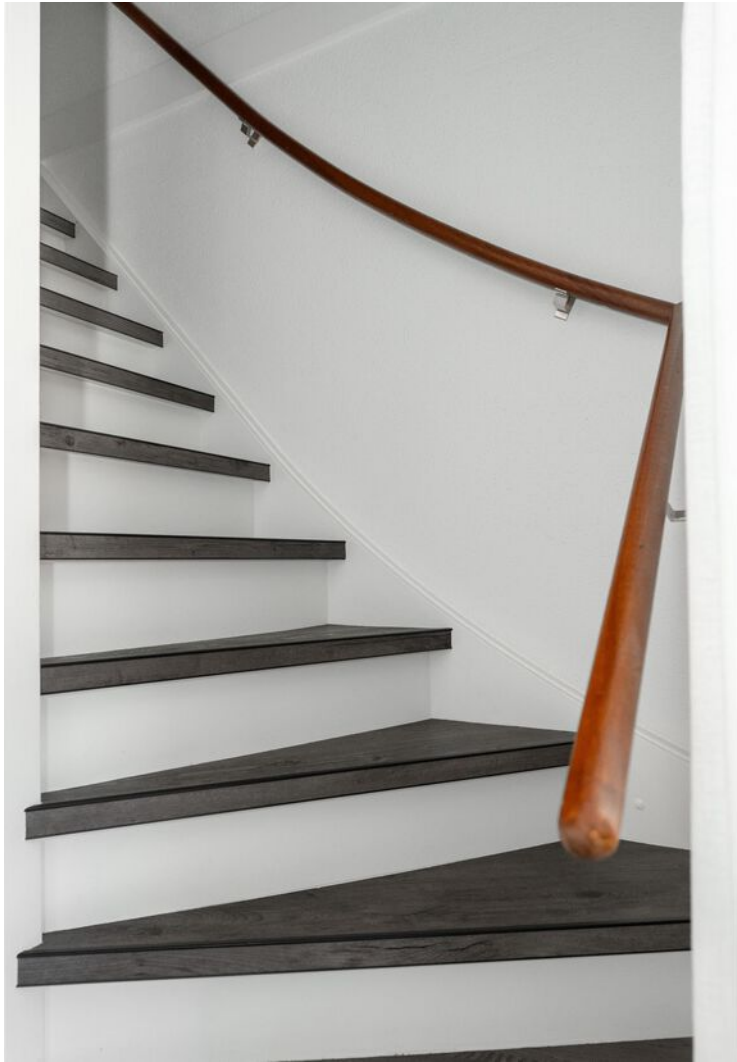






















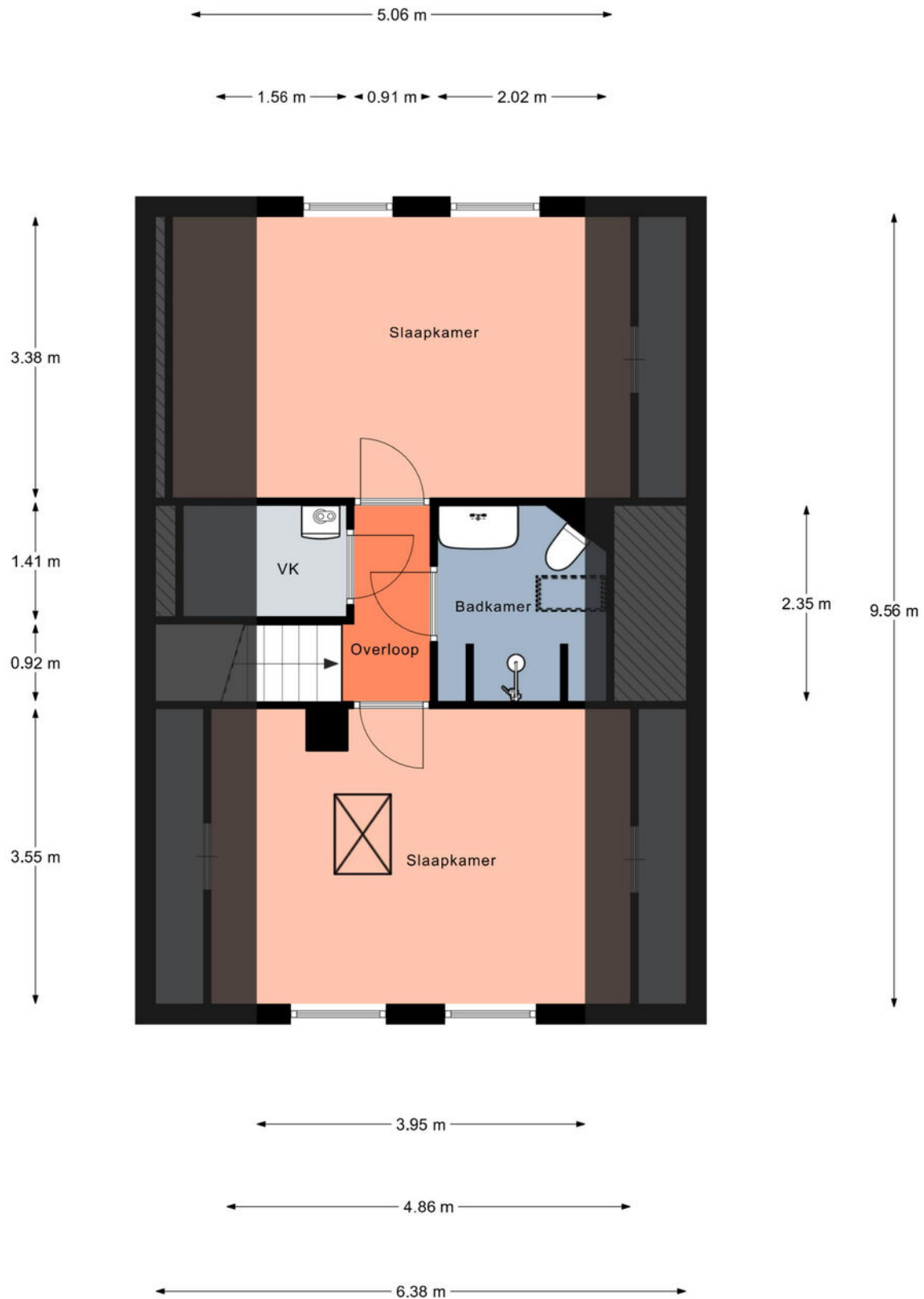




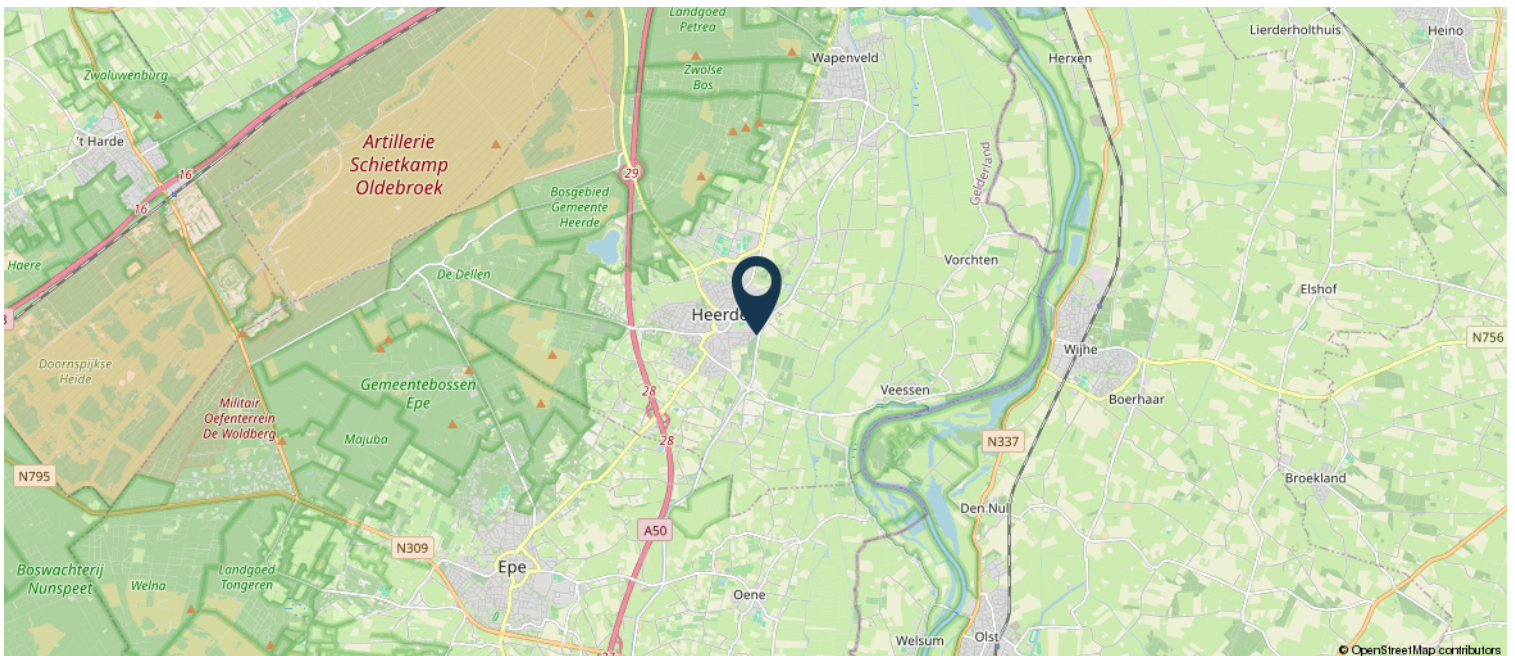
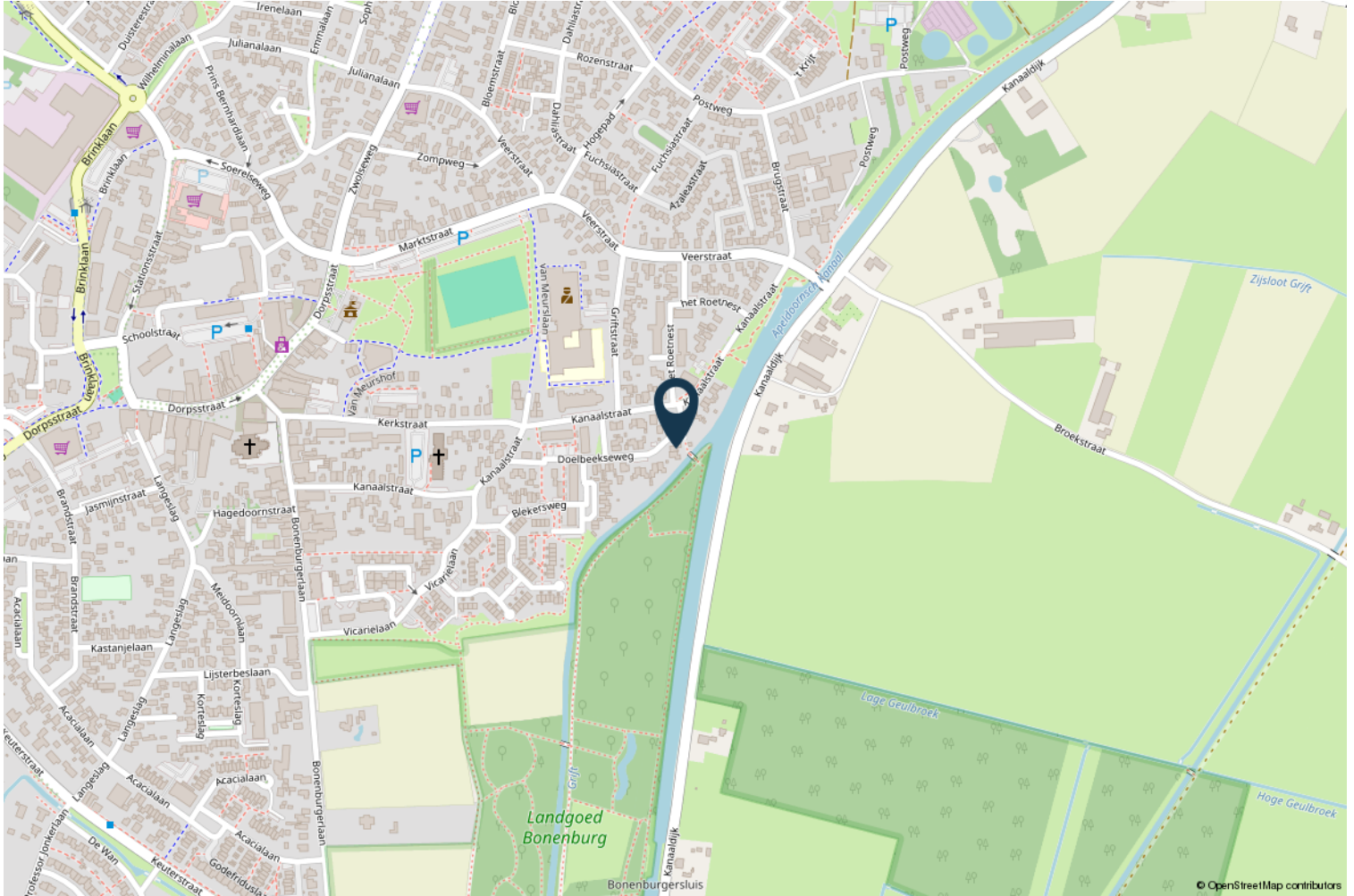
Begane grond



1e verdieping



Locatie op de kaart



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Wout



12345
25

— Vastgestelde kadastrale grens
— Voortopige kadastrale grens
— Administratieve kadastrale grens
— Bebouwing

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voortopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Heerde

Sectie K

Perceel 7414

kadaster

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 14 augustus 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.

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 drie makelaars, twee medewerkers voor ondersteunende diensten en één fotograaf/marketeer. 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, Richard Nijhof, Aniek Steenbergen

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