# Sfeervol woongeluk



EPE | Korhoenweg 29

vraagprijs € 425.000 k.k.

Schieven Keizer

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

# Kenmerken & specificaties



| | |
|---|---|
| Bouwjaar: | 1998 |
| Soort: | eengezinswoning |
| Kamers: | 5 |
| Inhoud: | 323 $m^3$ |
| Woonoppervlakte: | 96 $m^2$ |
| Perceeloppervlakte: | 127 $m^2$ |
| Overige inpandige ruimte: | - $m^2$ |
| Gebouw gebonden buiten ruimte: | 14 $m^2$ |
| Externe bergruimte: | 7 $m^2$ |
| Verwarming: | c.v.-ketel |
| Isolatie: | dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, dubbel glas |



# Over het woongeluk...

Instapklaar en energiezuinig wonen in Epe!

Ben je op zoek naar een moderne, instapklare gezinswoning op een rustige locatie? Aan de Korhoenweg 29 in Epe vind je deze sfeervolle tussenwoning met maar liefst vier slaapkamers, een eigentijdse moderne inrichting, airconditioning en zonnepanelen. Dit is een heerlijke plek om thuis te komen!

Begane grond: modern en sfeervol wonen
De begane grond kenmerkt zich door een moderne uitstraling en een eigentijdse inrichting die direct een gevoel van thuiskomen geeft. Licht, praktisch en lekker ruim. De stijlvolle open keuken vormt een fijne plek om te koken terwijl de woonkamer volop ruimte biedt voor gezellige momenten met het gezin of vrienden.

Eerste verdieping: comfortabel en stijlvol
Op de eerste verdieping vind je comfortabele slaapvertrekken die volop mogelijkheden bieden voor het hele gezin. De badkamer sluit naadloos aan bij de moderne uitstraling van de woning en biedt alle comfort voor de dagelijkse routine.

Tweede verdieping: volop mogelijkheden
Met in totaal vier slaapkamers biedt deze woning alle ruimte voor een groeiend gezin, een thuiswerkplek of een fijne hobbyruimte.

Achtertuin: genieten van het buitenleven
Ook buitenshuis is het heerlijk thuiskomen. De achtertuin is eveneens strak ingericht en beschikt over een fijne overkapping aansluitend aan de woning. Altijd een plek om droog en overdekt te kunnen zitten.

Omgeving en buurt: rustig wonen met alles dichtbij
De woning ligt aan een prettig, verkeersluw woonhof in Epe, een fijne woonomgeving waar rust en gemak samenkomen. Het gezellige centrum, scholen, sportvoorzieningen en andere dagelijkse faciliteiten bevinden zich op korte afstand. Ook natuurliefhebbers zitten hier helemaal op hun plek, met de prachtige Veluwse natuur binnen handbereik voor een heerlijke wandeling of fietstocht.

Praktische informatie
- Instapklare en modern ingerichte tussenwoning
- Maar liefst 4 slaapkamers
- Moderne keuken en badkamer
- Voorzien van airconditioning en zonnepanelen
- Gelegen aan een rustig, verkeersluw woonhof
- Nabij het centrum, scholen, sportvoorzieningen en natuur

Alles voor jouw woongeluk
Is deze woning mogelijk jouw nieuwe thuis? Wij laten jou graag zien hoe woongeluk eruitziet aan de Korhoenweg 29 in Epe. Bel of loop gerust binnen bij Schieven Keizer.











































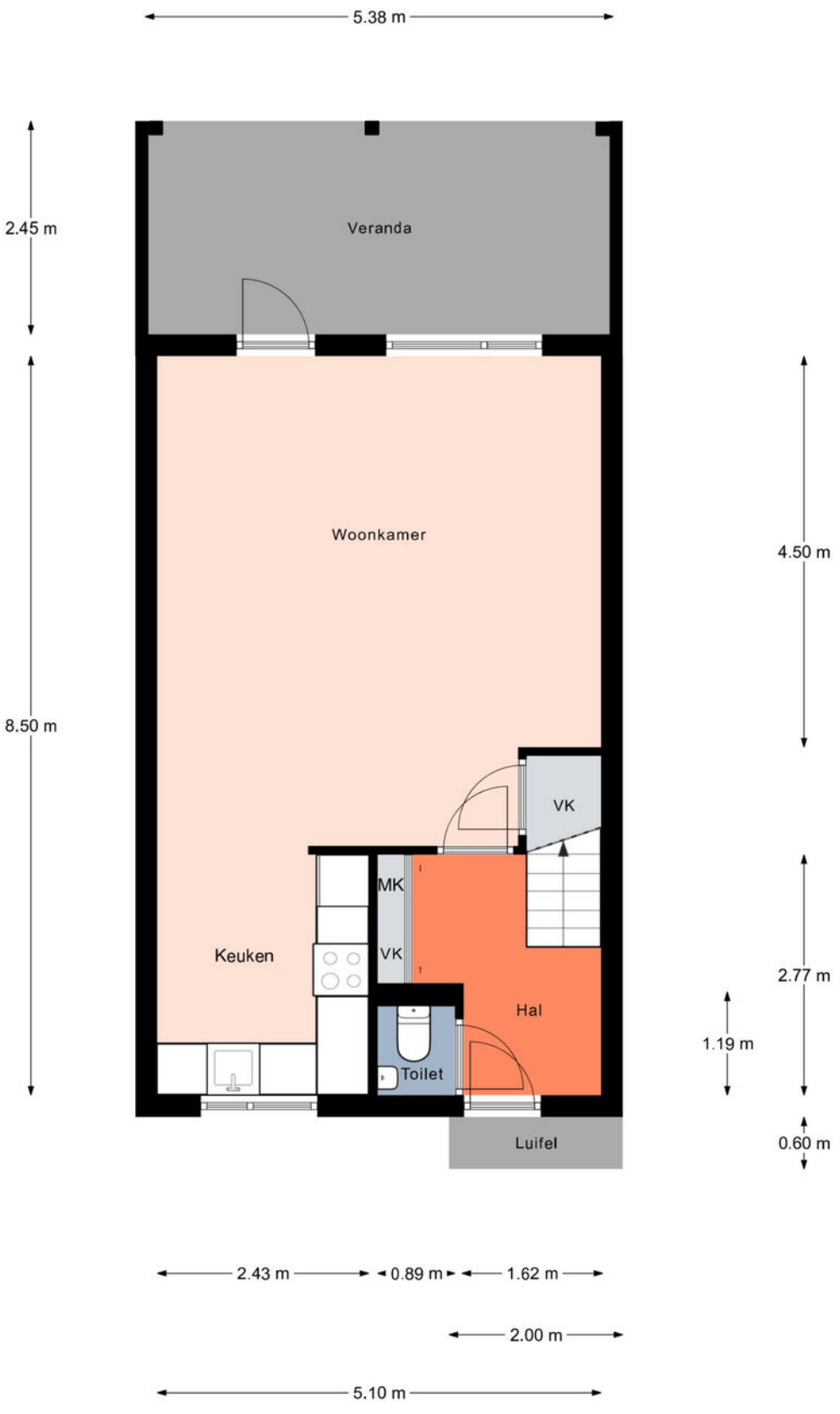








# Begane grond



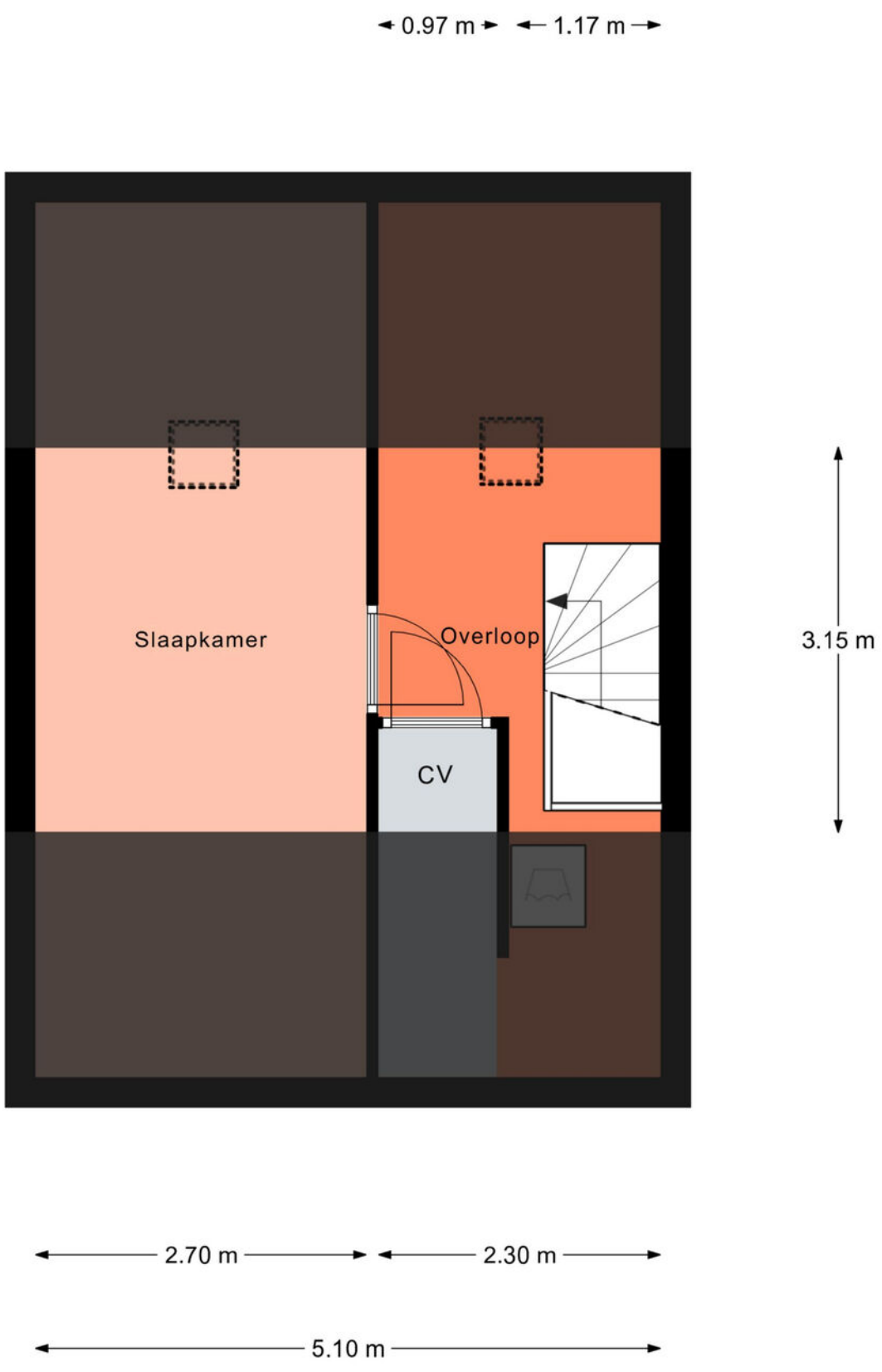

Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

# 1e verdieping




Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

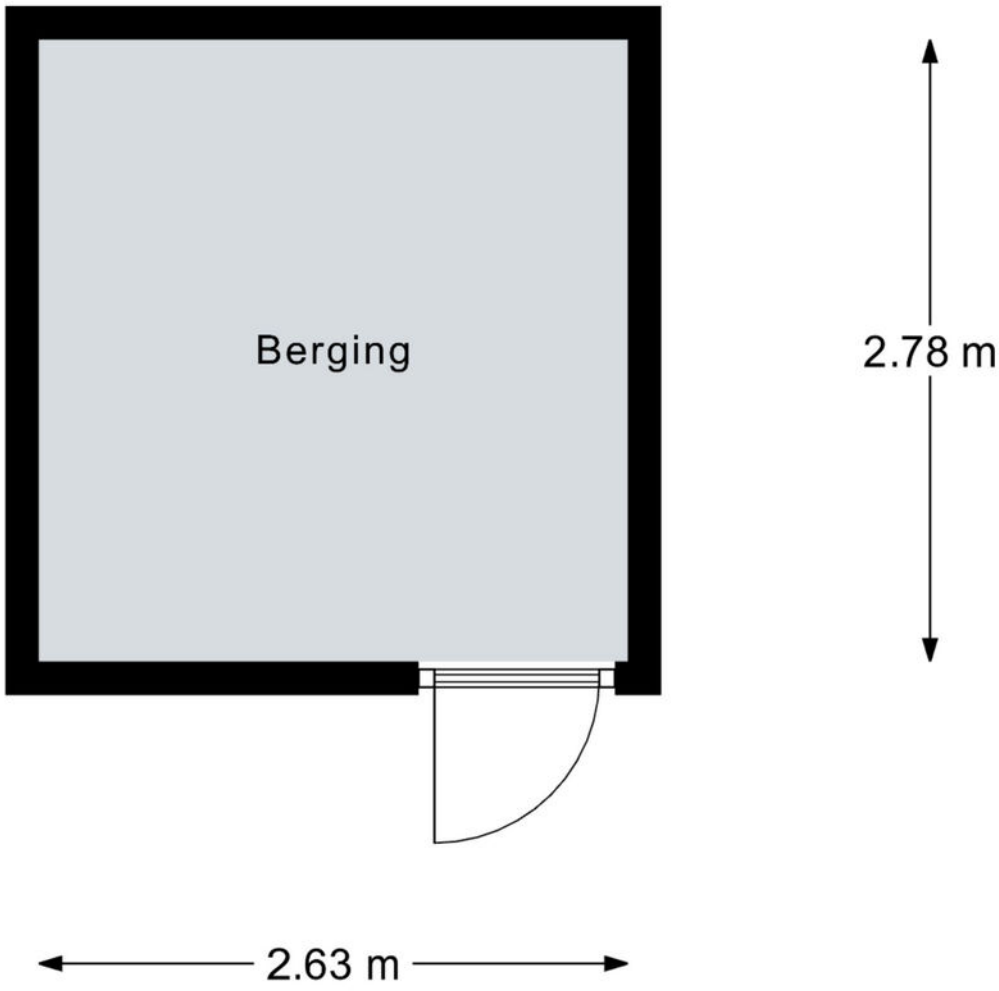
# 2e verdieping




Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

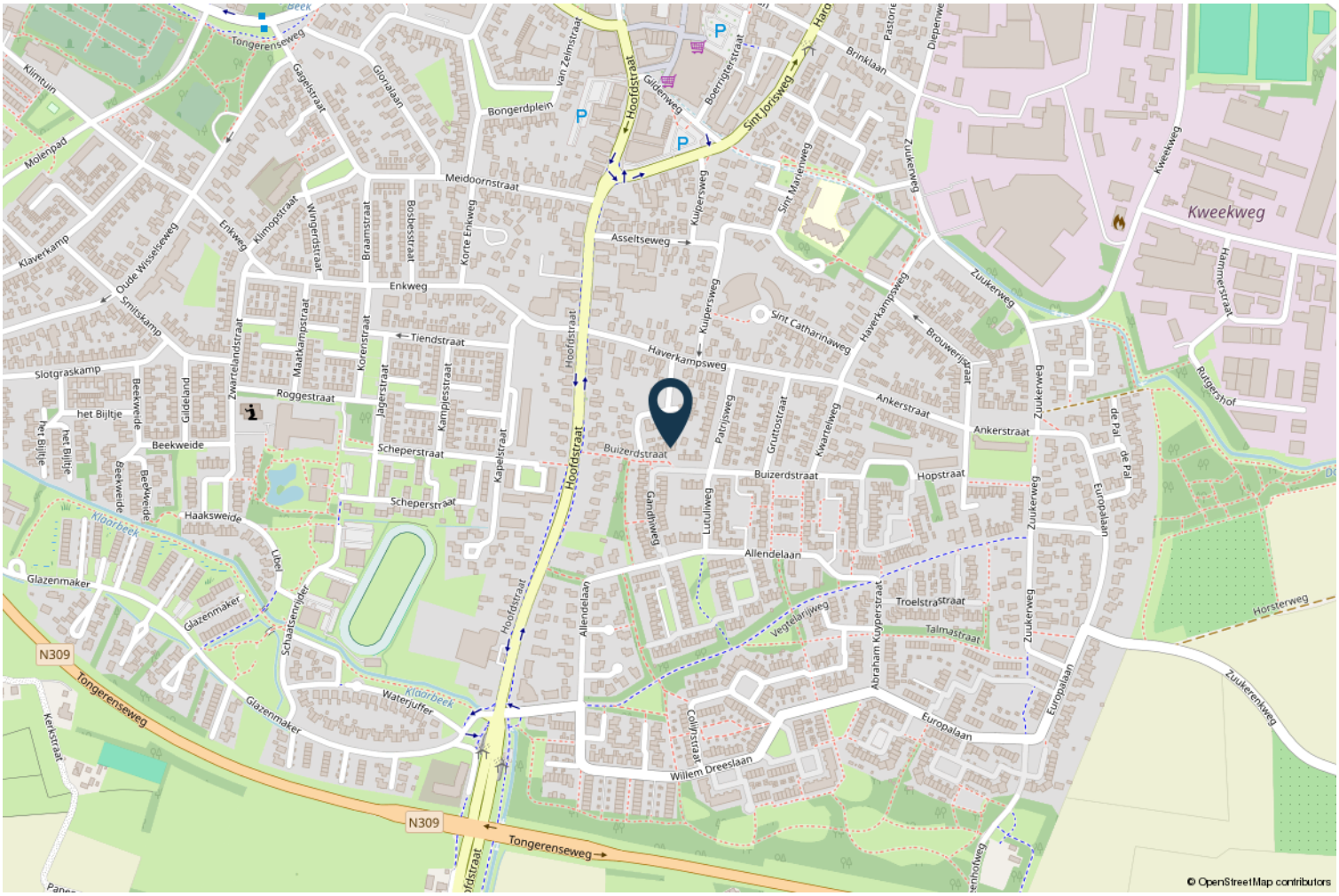
© Realax www.realax.nl

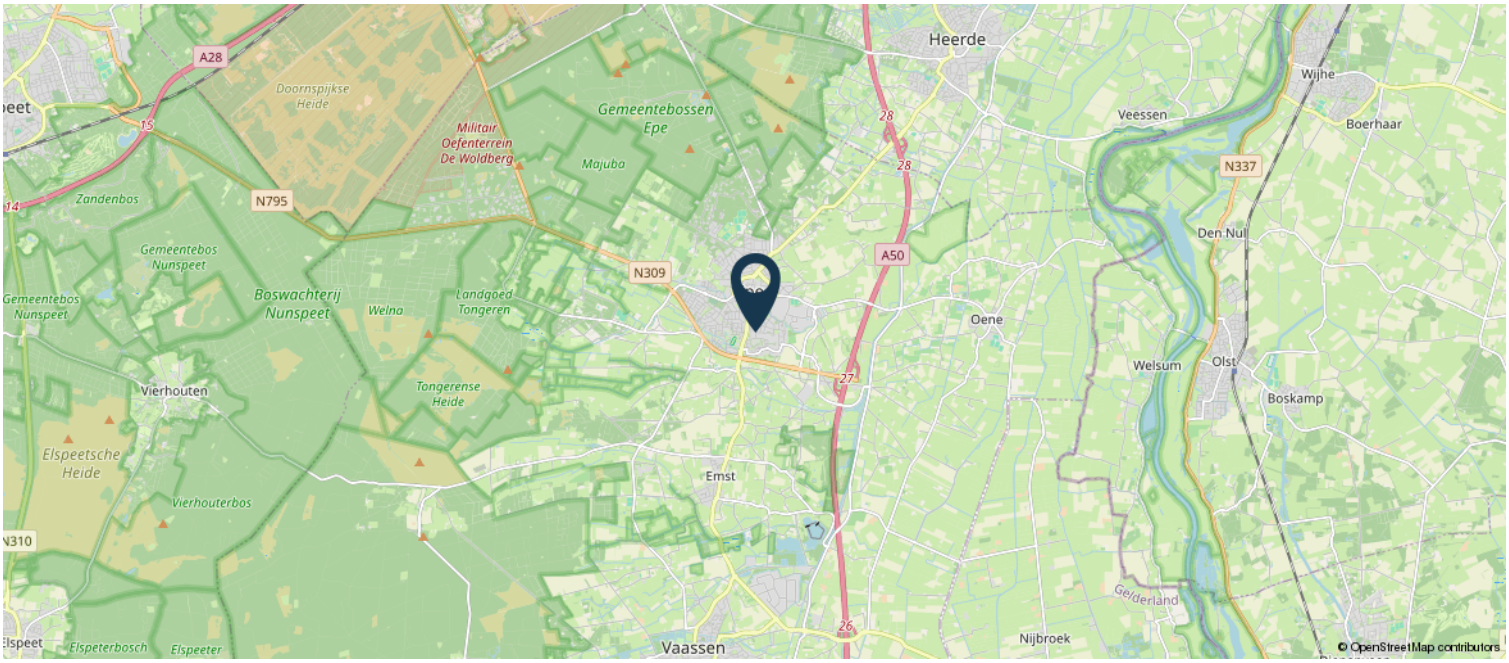
# Berging




Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

# Locatie
# op de kaart



# Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: DOR




Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 22 oktober 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

| | |
|---|---|
| Kadastrale gemeente | Epe en Oene |
| Sectie | W |
| Perceel | 1009 |

kadaster

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 Epe

Epe is de hoofdplaats van de gemeente Epe en bezit alle benodigde voorzieningen om heerlijk te kunnen wonen. Allereerst is er natuurlijk de ligging in natuurgebied de Veluwe met zijn prachtige bossen en heide zoals de Renderklippen. Het dorp zelf telt ruim 15.500 inwoners, kent een breed aanbod basisscholen en voor vervolgonderwijs kunnen jongeren terecht op het Sprengenbeek College. Het uitgebreid winkelaanbod is bekend in de wijde  omgeving.

Als het om gezondheidszorg gaat, zijn er uiteraard goed gekwalificeerde huisartsen en tandartsen beschikbaar, net als diverse apotheken. En Gelre ziekenhuizen Apeldoorn heeft een buitenpolikliniek in Epe, speciaal bedoeld voor patiënten in Epe en omstreken.

In de zomer vinden in Epe ieder jaar veel evenementen plaats. Enkele voorbeelden: de grote braderie in het centrum, de koopjesmarkt eind augustus en Jazz Comes to Town. Een ander muziekspektakel is het jaarlijkse Epop Festival, waar een reeks artiesten en bands optreden. Cultureel Platform Epe biedt door het jaar heen een podium aan bekende en minder bekende orkesten, solisten en artiesten. De voorstellingen vinden deels plaats in Kulturhus Epe, maar ook in de Grote Kerk in Epe of op verrassende locaties in de gemeente.

Naast het gemeentehuis is in de winterperiode een ijsbaan te vinden: Epe on Ice. De ijsbaan blijft vanaf begin december ongeveer een maand staan en biedt talrijke winterse activiteiten.



# 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 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.

**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 bieders 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 onder-handeling. 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 koopovereen-komst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ont-bonden 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 koopovereen-komst vragen de waarborgsomte 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 onder-tekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toe-gestuurd.
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