

# Wordt dit jouw droomhuis?



Oude Sluis 10

Nieuwegein

Op unieke locatie bieden wij aan:  
**RIANTE BOVENWONING MET GROOT  
DAKTERRAS**, gelegen in het  
karakteristieke pand "De Oude Sluis".



Moen Garantimakelaars

Boogstede 1  
3431 HH Nieuwegein

030-6076060

nieuwegein@moenmakelaars.nl  
[www.moenmakelaars.nl](http://www.moenmakelaars.nl)

# Wat leuk dat je interesse hebt in deze woning!

Dit pand is al jaren een begrip in de omgeving. Het pand maakt onderdeel uit van het beschermde dorpsaanzicht van Vreeswijk. Aan de voorzijde geven de mooie raampartijen zicht op de Oude Sluis en de kenmerkende ophaalbruggen. De achterzijde is eveneens verrassend en karakteristiek te noemen door de aanwezige Spuisluis. Het appartement biedt een unieke kans voor woningzoekende die houden van het dorpse karakter. Mogen wij u binnenkort rondleiden?

Vraagprijs € 695.000,- k.k.





## Kenmerken van deze woning

<b>Soort woning</b>	Bovenwoning
<b>Type woning</b>	Appartement
<b>Bouwjaar</b>	1900
<b>Inhoud</b>	410 m <sup>3</sup>
<b>Woonoppervlakte</b>	130 m <sup>2</sup>
<b>Energie label</b>	A
<b>Aantal kamers</b>	2- optie voor 3
<b>Aantal slaapkamers</b>	1- optie voor 2

# Omschrijving van de woning

Het pand is omstreeks 1900 gebouwd en de bovenwoning is recent (2024) gerenoveerd, heringedeeld, van het gas af, energiezuinig, voorzien van dubbele beglazing en volledig naar eis geïsoleerd. Er is een airco systeem dat voor koeling en verwarming zorgdraagt. Het platte dak leent zich voor eventuele plaatsing van zonnepanelen.

Totale woonoppervlak bedraagt ca. 130m<sup>2</sup> exclusief de zolderberging van ca. 20m<sup>2</sup> en dakterras van ca. 42m<sup>2</sup>. De afwerking is casco zodat er alle ruimte is om de definitieve indeling en afwerking naar eigen wens in te vullen.

Indeling appartement:

Het appartement is bereikbaar via een eigen ingang. Het royale dakterras van ruim 42m<sup>2</sup> bevindt zich aan de achterzijde en biedt naast veel zon ook veel rust en privacy.

Woonverdieping: ruime entree met toegang tot de riante woonkamer, aansluitend de half open keuken en toiletruimte. De woonkamer geeft een fantastisch uitzicht over het straatbeeld aan de voorzijde. Het riante dakterras van ca. 42m<sup>2</sup> biedt naast veel zon ook veel privacy. Hier kunt u op elk moment genieten van de rust en is er tevens zicht op achtergelegen sluisje.

Slaapverdieping: de overloop geeft toegang tot de royale slaapkamer welke eventueel gesplitst kan worden in 2 slaapkamers, badkamer, aparte wasruimte en bergzolder.

Omgeving:

Vreeswijk is een voormalig dorp aan rivier 'de Lek'. De geschiedenis van Vreeswijk gaat terug tot het begin van de 9e eeuw. Toen Vreeswijk ging fungeren als 'voorhaven' van de stad Utrecht werd gestart met de bouw van een houten Sluis in de Vaartse Rijn, ter plaatse van de Oude Sluis. De Oude Sluis is aangewezen als waterstaatkundig Monument. Inmiddels kenmerkt Vreeswijk zich door het dorpse karakter met bijbehorende gezelligheid. Dit wordt versterkt door de diversiteit aan karakteristieke panden, terrassen (veelal aan het water) en buurtwinkels.

Kenmerken:

- Karakteristiek pand, recent gerenoveerd
- Unieke ligging in oude kern van Vreeswijk
- Ligging direct nabij Lekdijk, rivier 'de Lek' en Sluizencomplex
- Fraai uitzicht vanuit de woonkamer
- Riant dakterras met veel zon en privacy
- Zeer royale indeling
- Extra (slaap)kamer mogelijk
- Energielabel A

Extra informatie:

De benedenruimte onder het appartement is tevens beschikbaar. Deze voormalige winkelruimte van +- 214m<sup>2</sup> is eveneens gerenoveerd maar de bestemming van deze ruimte staat nog open. Zoekt u kantoorruimte, winkeloppervlakte of wellicht ziet u zichzelf hier wel wonen? Wij kunnen samen kijken naar de mogelijkheden.

Interesse in dit appartement? Schakel direct uw eigen NVM-aankoopmakelaar in.

Uw NVM-aankoopmakelaar komt op voor uw belang en bespaart u tijd, geld en zorgen.

Adressen van collega NVM-aankoopmakelaars vindt u op Funda.nl







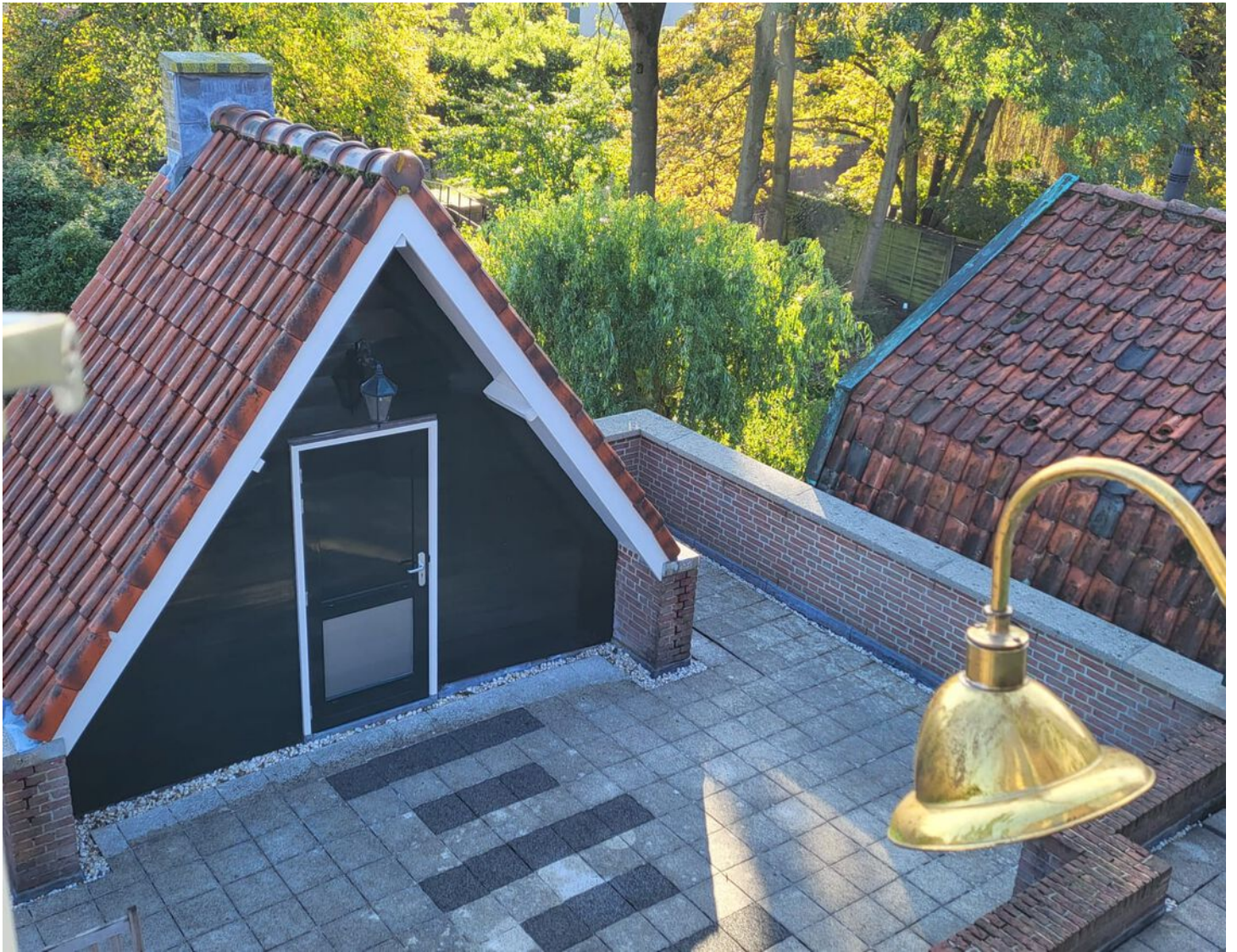




























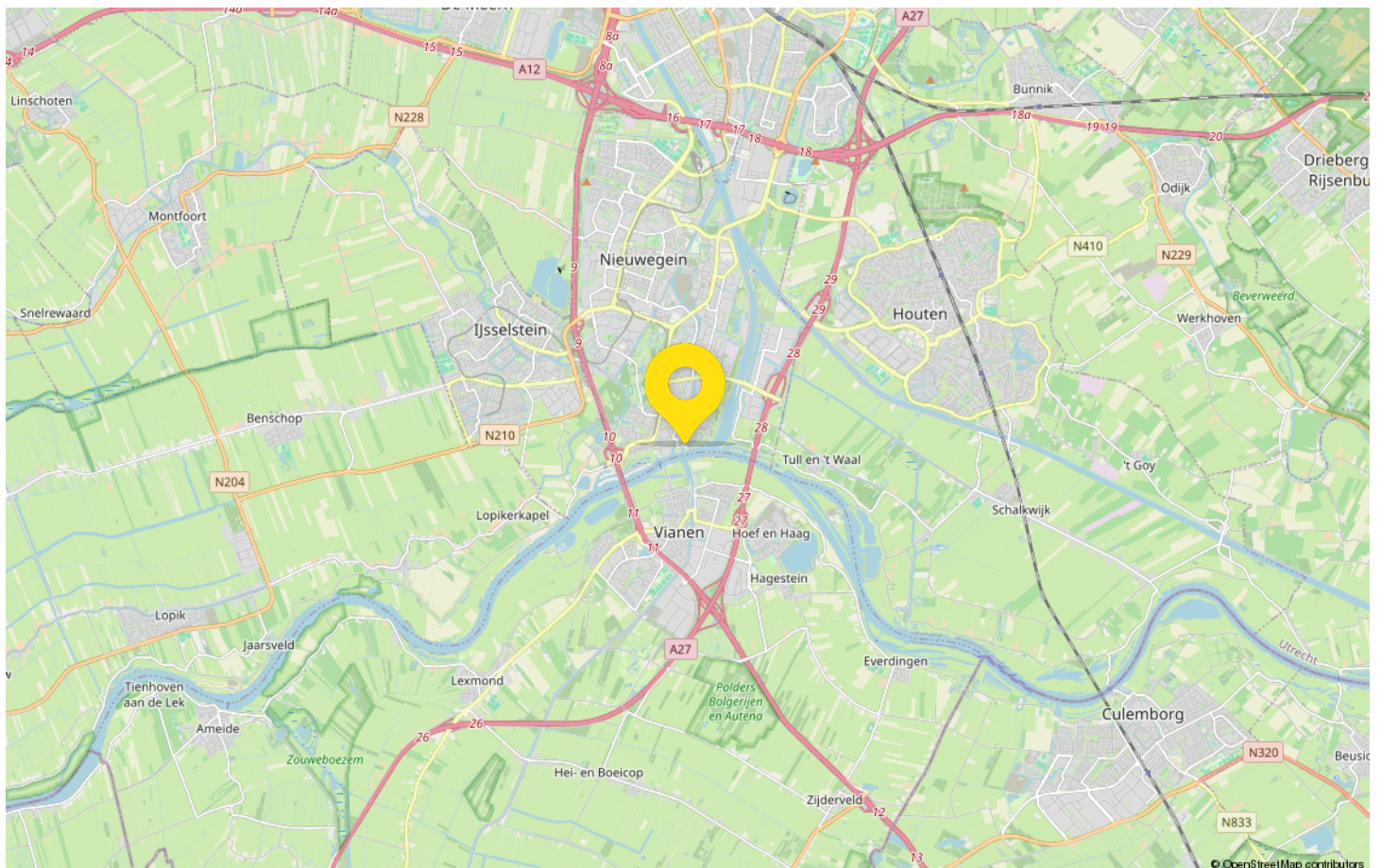
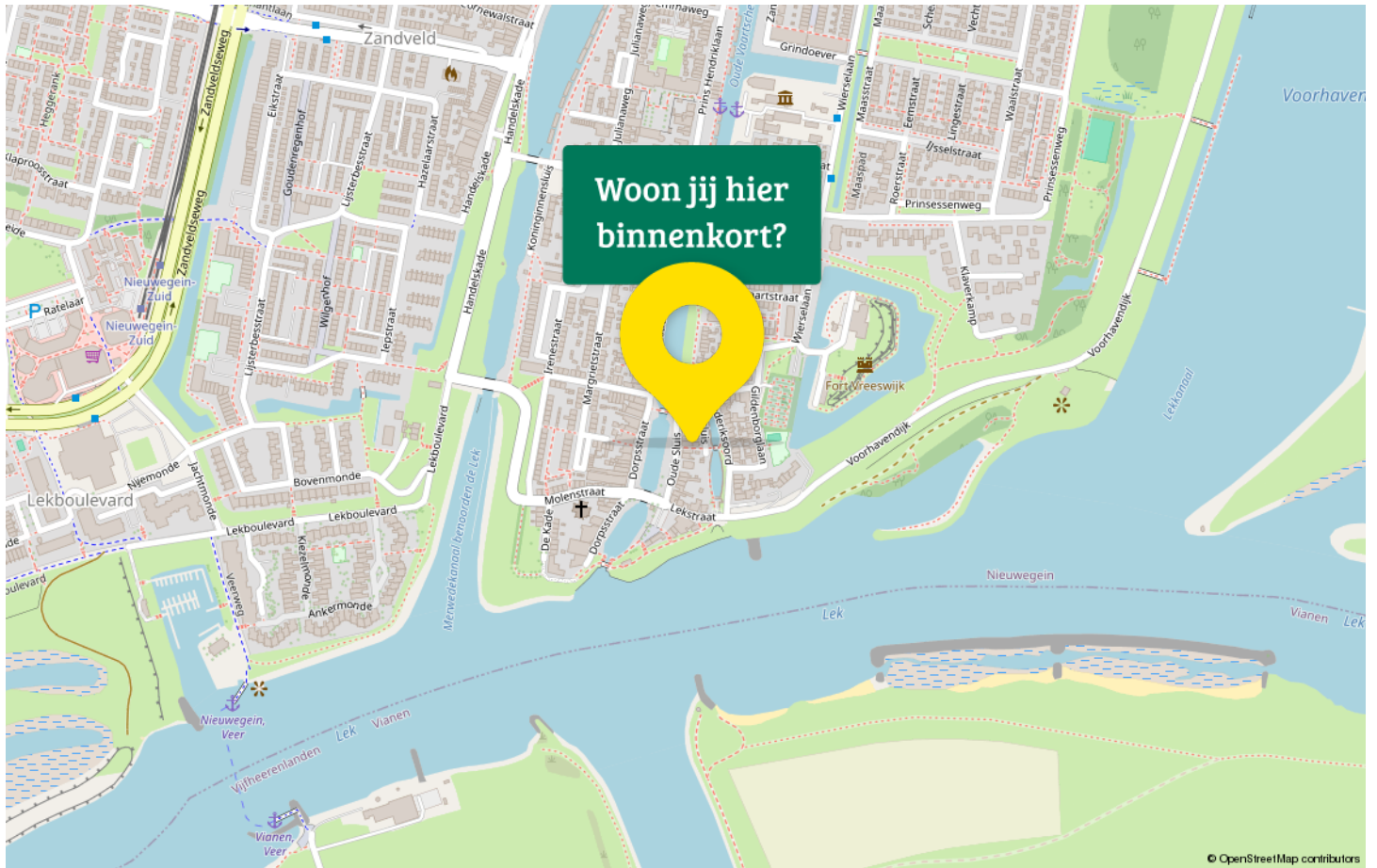
# Plattegrond



# Plattegrond



# Locatie op de kaart



# Maak kennis met Nieuwegein!

**Welkom in Nieuwegein, de meest complete stad in het midden van het land!**

Nieuwegein is een moderne vooruitstrevende stad met een mooie mix van wonen, stadse gemakken, uitgebreide voorzieningen, veel groen en rust. Met een gunstige ligging in het midden van het land en nabij grote steden als Utrecht en Amsterdam, is het een populaire keuze voor woningzoekers. De stad is goed verbonden via openbaar vervoer, fiets- en snelwegen, waardoor het gemakkelijk is om de rest van Nederland te bereiken.



Voor woningkopers die op zoek zijn naar een levendige stad biedt Nieuwegein tal van mogelijkheden. Van moderne nieuwbouwwoningen tot karakteristieke huizen, er is voor elk wat wils.

Nieuwegein bestaat uit allerlei wijken die elk een eigen karakter hebben, vaak met een winkelcentrum voor de dagelijkse boodschappen, scholen en voorzieningen. Qua sport, ontspanning en recreatie kan je met Nieuwegein ook alle kanten op. Een theater, zwembad, veel sportgelegenheden, winkelcentrum CityPlaza en een groot aanbod van restaurants maakt Nieuwegein een aantrekkelijke plaats om te wonen.

Maar mocht je nou ook behoefte hebben aan rust en natuur, dan heeft Nieuwegein ook veel te bieden. Met prachtige parken (zoals het Park Oudegein en het Natuurkwartier) en de rivier De Lek, kunnen bewoners genieten van wandelingen, fietsroutes en ontspanning in een groene omgeving.

Jouw burens zijn ook divers; jongeren, gezinnen en senioren, je vindt ze hier allemaal. Op de pagina Statistieken van deze woningbrochure, vind je de exacte samenstelling van de wijk waarin deze woning te koop staat.



# Moen jouw Garantiemakelaar

Jouw huis ... jouw plek waar je graag bent om te ontspannen. En de plek waar jij mooie herinneringen maakt. Eigenlijk is jouw huis dus gewoon jouw (thuis)basis. En dat begrijpen wij als geen ander. Het gaat namelijk niet alleen om de stenen, maar ook over jou. En daarom verdien je een goede en soepele samenwerking met je makelaar en een mooi resultaat!

Onze enorme passie en jarenlange ervaring in verkoop, aankoop en taxatie van woningen vormt onze basis. Daarbovenop komt het feit dat als je zaken met ons doet, je ervan op aan kunt dat afspraken worden nagekomen, wij altijd goed bereikbaar zijn en met plezier investeren in persoonlijk persoonlijke aandacht. Want we geloven dat wij alleen zo succesvol voor je kunnen zijn.

Ons team heeft een enorme schat aan ervaring en een frisse en moderne blik op ons vak. Jouw woonomgeving heeft voor ons geen geheimen. Wij zijn geboren in de regio en wonen waar wij werken, dus wij weten wat er speelt. Inmiddels hebben wij een uitgebreid en actief netwerk. En dat alles zetten wij natuurlijk graag voor je in.

Je klopt bij ons aan voor het kopen en verkopen van je woning, de verhuur van je woning, een taxatie en een hypotheekadvies. Kortom: wij zijn jouw woningmakelaar in Maarssen en Nieuwegein en alles wat daar tussen en omheen ligt. Je ziet ons dus in Nieuwegein, Maarssen, Utrecht, Vleuten, De Meern, IJsselstein, Benschop, Lopik, Vianen, Houten en Breukelen.

Naast NVM makelaar zijn wij ook Garantiemakelaar met een groot landelijk groen/geel netwerk. Vanuit ons kantoor op Cityplaza in Nieuwegein en het centrum van Maarssen zijn wij je graag van dienst.

Wanneer spreken wij af?

Warme groet, Rob Moen en Dennis Wentink



## Adresgegevens

Boogstede 1  
3431 HH Nieuwegein

## Wij zijn bereikbaar via:

030-6076060  
nieuwegin@moenmakelaars.nl  
[www.moenmakelaars.nl](http://www.moenmakelaars.nl)



# Veelgestelde vragen

## 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat je 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 bidder 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 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 verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. Je krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet

je melden bij het uitbrengen van jouw 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 je de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, je 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 jouw 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. 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.



# Zorgeloos van je nieuwe woning genieten

## 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 kun je 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?

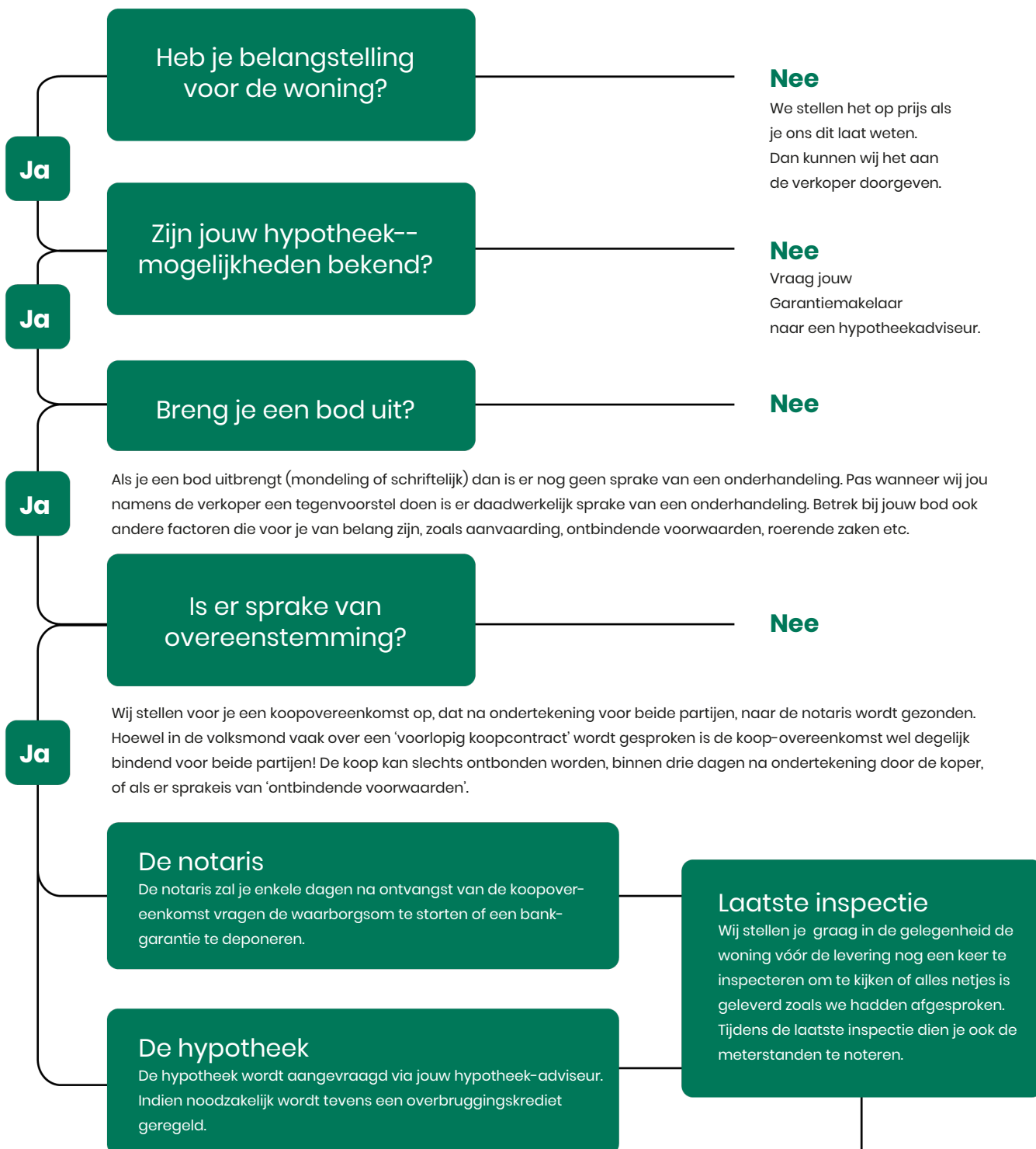
Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoop-procedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting je daarover te informeren. Het is verstandig als je serieus belangstelling hebt de NVM-makelaar te vragen wat jouw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar je een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen je 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. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten

beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dien je in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.

# Van bezichtiging tot aankoop

## Volg de route met de vragen



# Gefeliciteerd!

## De overdracht

Je ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transport-akte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijg je de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. Je ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.





## Interesse in deze woning?

Neem contact met ons op voor meer informatie.

**030-6076060**

[nieuwegein@moenmakelaars.nl](mailto:nieuwegein@moenmakelaars.nl)

[www.moenmakelaars.nl](http://www.moenmakelaars.nl)



**Moen Garantiemakelaars**  
Boogstede 1  
3431 HH Nieuwegein

030-6076060  
[nieuwegein@moenmakelaars.nl](mailto:nieuwegein@moenmakelaars.nl)  
[www.moenmakelaars.nl](http://www.moenmakelaars.nl)

