



**BENONIGAARD 42, ARNHEM**

**€ 389.000 k.k.**

**[www.benonigaard42.nl](http://www.benonigaard42.nl)**



## Benonigaard 42, Arnhem

Benonigaard 42 Arnhem – hoekwoning met garage, eigen oprit en volop mogelijkheden op een rustige locatie

Ben je op zoek naar een woning die je helemaal naar eigen smaak kunt moderniseren? Dan is Benonigaard 42 in Arnhem absoluut een bezichtiging waard. Deze hoekwoning met garage, eigen oprit, berging en een verrassend vrije ligging aan de achterzijde biedt een uitstekende basis voor handige kopers, starters met ambitie of doorstromers die graag hun eigen woonwensen realiseren.

De woning is gebouwd in 1988 en beschikt over een prettige indeling, een zonnige ligging en vooral veel potentie. Verwacht geen instapklare woning met luxe afwerking, maar juist een huis waar je nog volledig je eigen stempel op kunt drukken. Dat maakt dit een mooie kans voor wie niet terugschrikt voor renovatie- en moderniseringswerkzaamheden.

Een van de grote pluspunten van deze woning is de rustige ligging. Aan de achterzijde geniet je van een heerlijk vrij gevoel zonder doorgaand autoverkeer. Hierdoor woon je prettig en rustig, terwijl voorzieningen, winkels, scholen, openbaar vervoer en uitvalswegen zich op relatief korte afstand bevinden.

Ook buiten biedt deze woning meer dan je op het eerste gezicht zou verwachten. De achtertuin is compact en daardoor onderhoudsvriendelijk aangelegd. Dankzij de ligging op het westen kun je hier heerlijk van de middag- en avondzon genieten. Daarnaast beschikt de woning over een extra zijtuin op het zonnige zuiden. Hierdoor heb je gedurende de dag altijd wel een fijne plek in de zon of juist in de schaduw. Praktisch zijn bovendien de stenen berging, de garage en de mogelijkheid om op eigen terrein te parkeren.

De woning is vanuit de bouw voorzien van dak-, muur- en vloerisolatie. Daarnaast is er gedeeltelijk isolerende beglazing aanwezig. Dit vormt een goede basis voor verdere verduurzaming en modernisering.

### Indeling

Via de entree kom je binnen in de hal met meterkast, trapopgang naar de verdieping en een toiletruimte. Vanuit de hal bereik je de woonkamer.

De tuingerichte woonkamer heeft een oppervlakte van circa 30 m<sup>2</sup> en vormt het hart van de woning. Dankzij de grote raampartijen aan de achterzijde komt hier veel daglicht binnen. De woonkamer biedt voldoende ruimte voor zowel een comfortabele zithoek als een royale eethoek. Vanuit de woonkamer kijk je prettig uit op de tuin en de vrije omgeving achter de woning.



Aan de voorzijde bevindt zich de halfopen keuken. De keuken is uitgevoerd met een eenvoudig hoekkeukenblok en verkeert, net als de rest van de woning, niet in een luxe of moderne staat. Voor kopers die dromen van een eigentijdse woonkeuken biedt dit juist volop mogelijkheden om een geheel nieuwe inrichting te realiseren.

Op de eerste verdieping kom je uit op de overloop. Hier bevinden zich momenteel twee slaapkamers. De grootste slaapkamer is ontstaan door het samenvoegen van twee oorspronkelijke slaapkamers. Wie behoefte heeft aan extra kamers kan de oorspronkelijke indeling relatief eenvoudig herstellen door het terugplaatsen van één wand. Daarmee beschik je weer over drie slaapkamers op deze verdieping. Deze flexibiliteit maakt de woning aantrekkelijk voor gezinnen, thuiswerkers of kopers die behoefte hebben aan een extra hobby- of logeerkamer.

De badkamer is functioneel maar eenvoudig uitgevoerd en voorzien van een douche, toilet en wastafel. Ook hier geldt dat modernisering voor de hand ligt, maar dat de ruimte voldoende mogelijkheden biedt om een eigentijdse badkamer te creëren.

Via een vaste trap bereik je de tweede verdieping. Op deze verdieping bevindt zich een overloop en een zolderkamer met dakvenster. Deze ruimte kan uitstekend dienstdoen als extra slaapkamer, hobbyruimte, werkkamer of logeerkamer.

Boven de zolderverdieping is bovendien nog een praktische vliering aanwezig, ideaal voor het opbergen van seizoensspullen, koffers en andere zaken die je niet dagelijks nodig hebt.

Kortom: zoek je een hoekwoning met garage, eigen oprit, berging, een vrije ligging aan de achterzijde en volop mogelijkheden om jouw eigen droomwoning te realiseren? Dan biedt Benonigaard 42 in Arnhem precies die kans. Maak een afspraak voor een bezichtiging en ontdek zelf hoeveel potentie deze woning te bieden heeft.



**Kenmerken****Overdracht**

Vraagprijs	€ 389.000 k.k.
Status	Beschikbaar
Aanvaarding	In overleg

**Bouw**

Soort woonhuis	Eengezinswoning, hoekwoning
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1988
Soort dak	Zadeldak bedekt met pannen

**Oppervlakte en Inhoud**

Woonoppervlakte	111 m <sup>2</sup>
Externe Bergruimte	23 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	201 m <sup>2</sup>
Inhoud	481 m <sup>3</sup>



## Indeling

Aantal kamers	4 (3 slaapkamers)
Aantal badkamers	1 badkamer en 1 apart toilet
Badkamervoorzieningen	1 douche, 1 toilet en 1 wastafel
Aantal woonlagen	2 woonlagen, met een zolder en vliering
Voorzieningen	Dakraam, natuurlijke ventilatie en rolluiken

## Energie

Isolatie	Dakisolatie, gedeeltelijk dubbel glas, muurisolatie en vloerisolatie
Verwarming	Cv-ketel
Warm water	Cv-ketel
Type ketel	Combiketel gas gestookt, eigendom

## Kadastrale gegevens

Arnhem W 1132	
Oppervlakte	201 m <sup>2</sup>
Omvang	Geheel perceel
Eigendomssituatie	Volle eigendom



## **Buitenruimte**

Ligging	Aan rustige weg en in woonwijk
Tuin	Achtertuint, voortuin en zijtuin
Achtertuint	25 m <sup>2</sup> (5m diep en 5m breed)
Ligging tuin	Gelegen op het westen

## **Bergruimte**

Schuur/berging	Aangebouwd stenen berging (1)
----------------	-------------------------------

## **Parkeergelegenheid**

Soort parkeergelegenheid	Op eigen terrein en openbaar parkeren
--------------------------	---------------------------------------



## Garage

Soort garage

Aangebouwd stenen

Capaciteit

1 auto

### Benonigaard 42, Arnhem



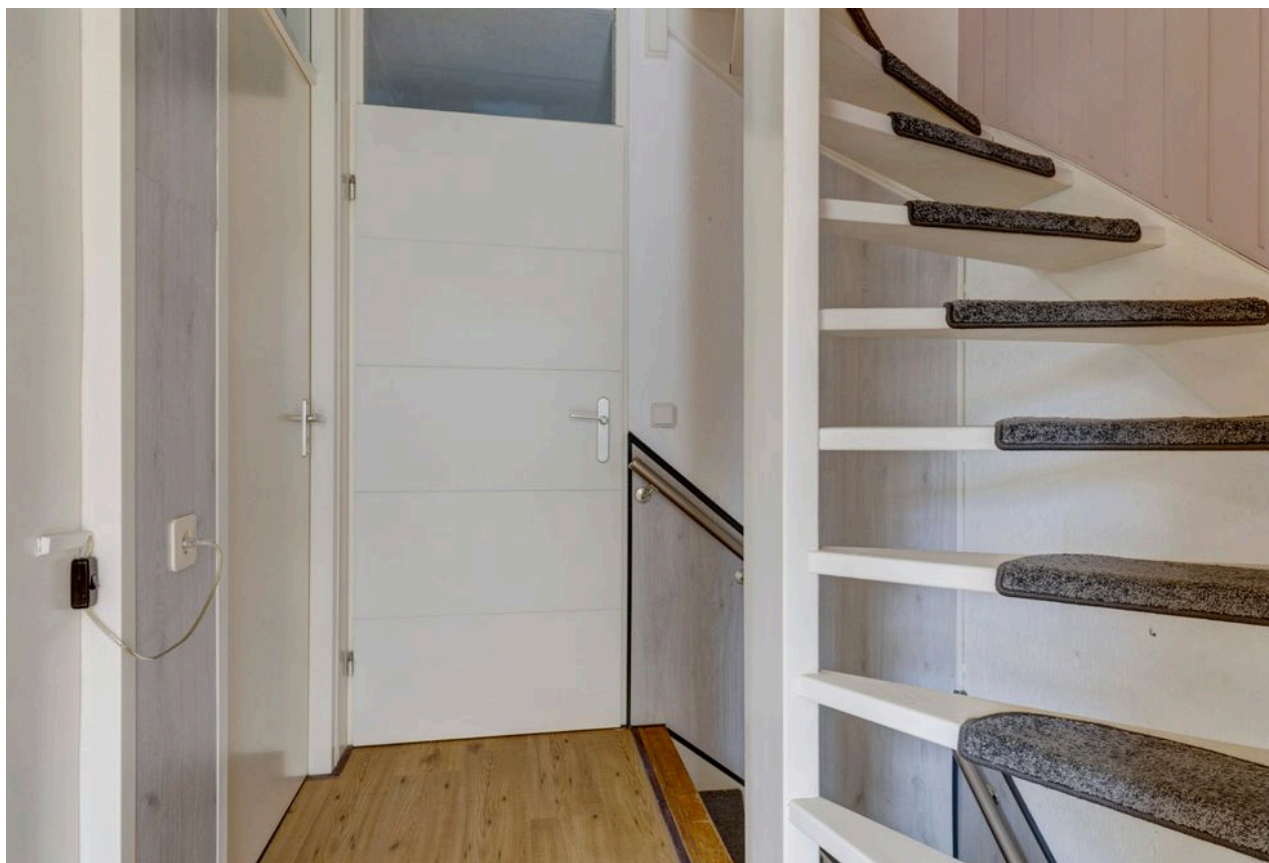


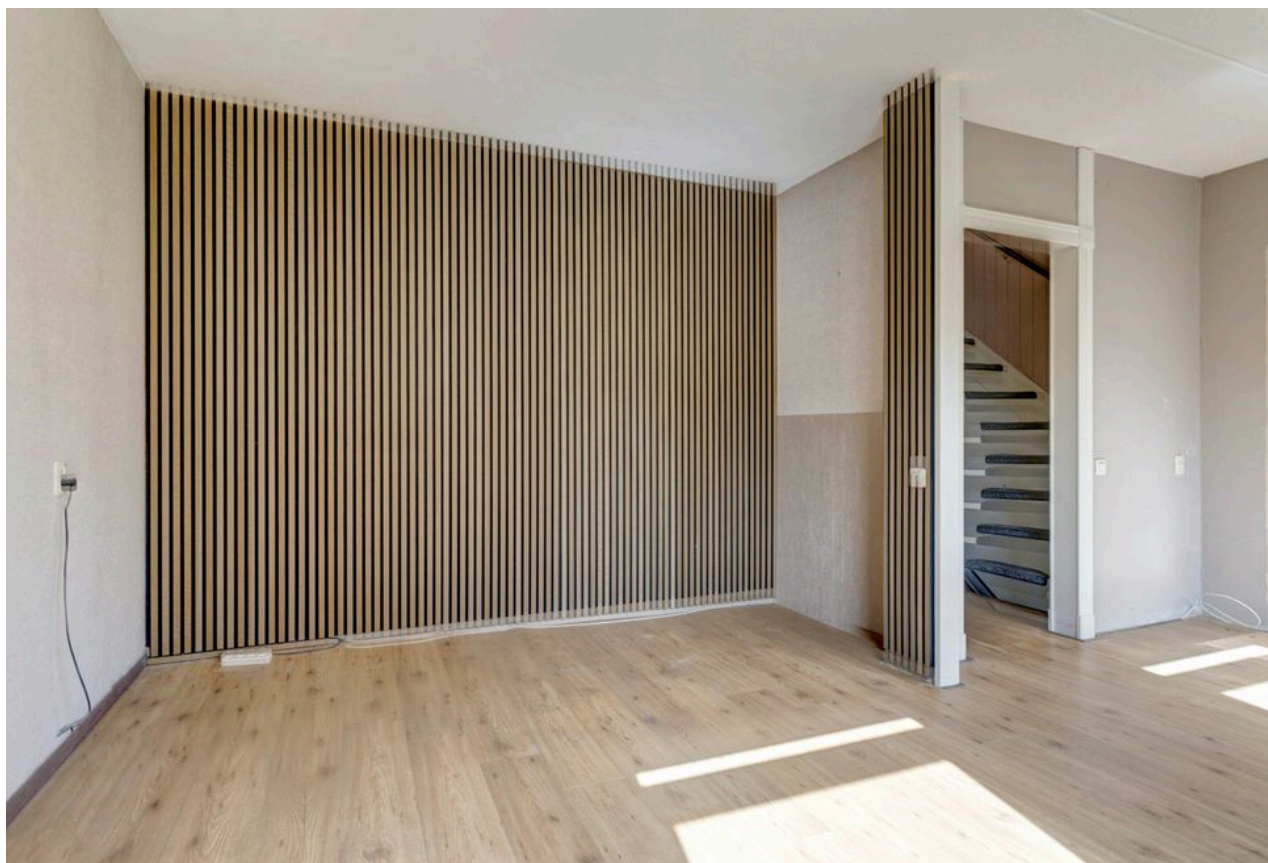






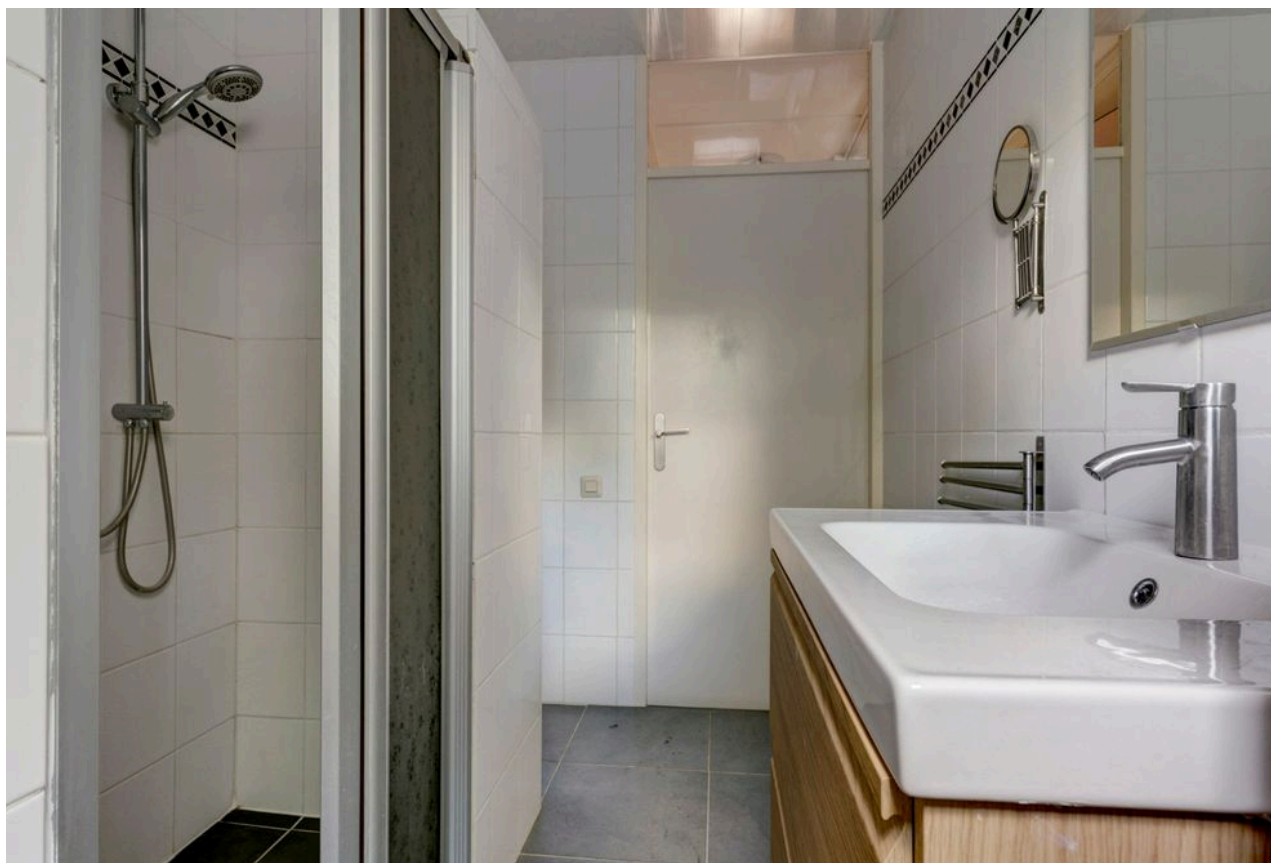


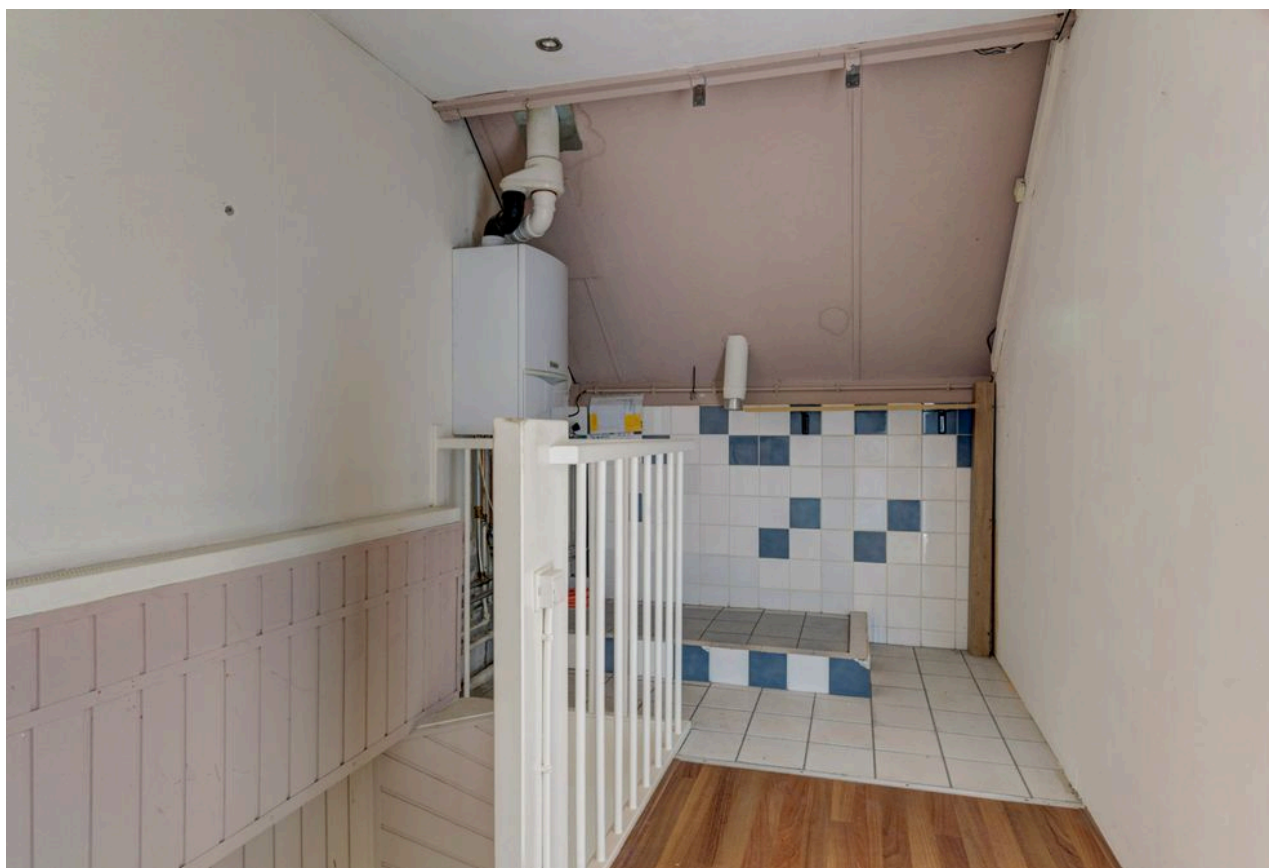
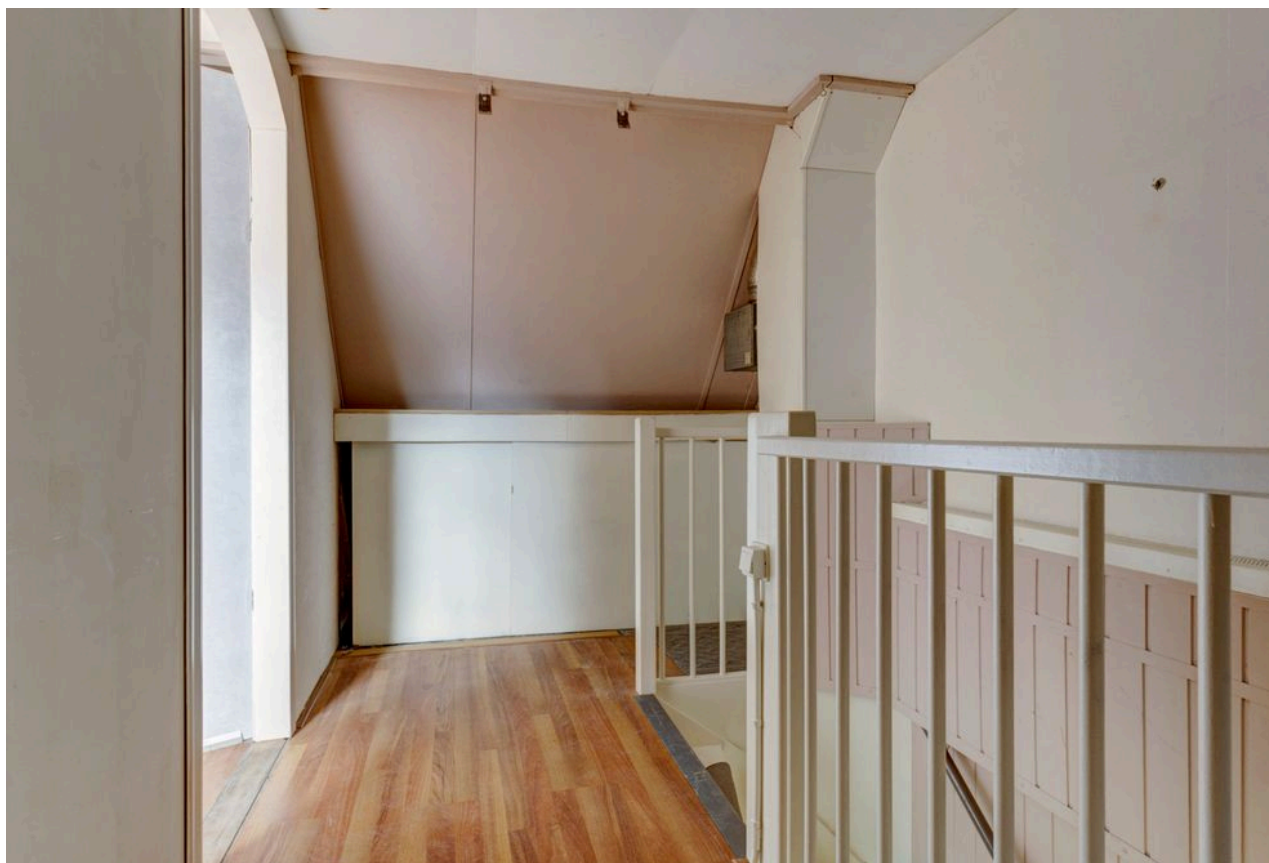


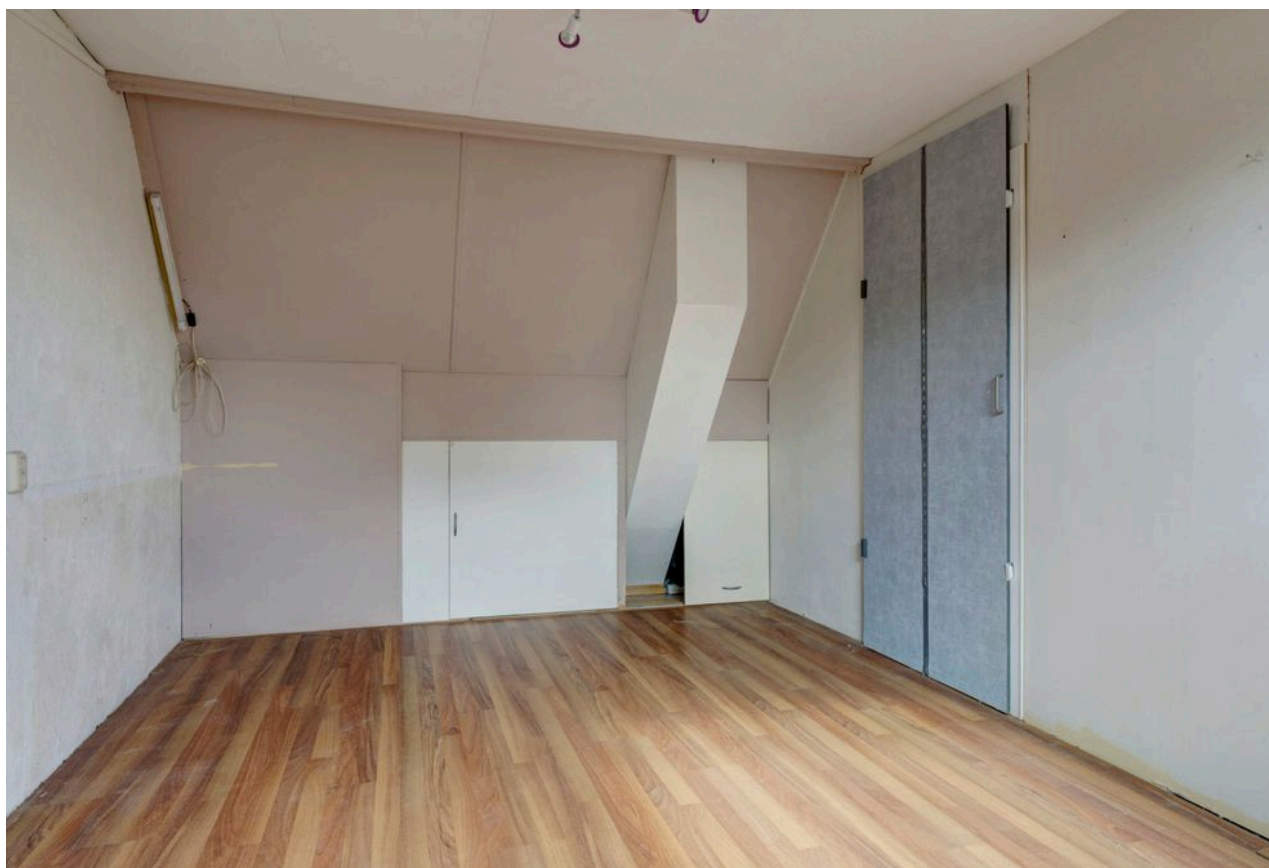


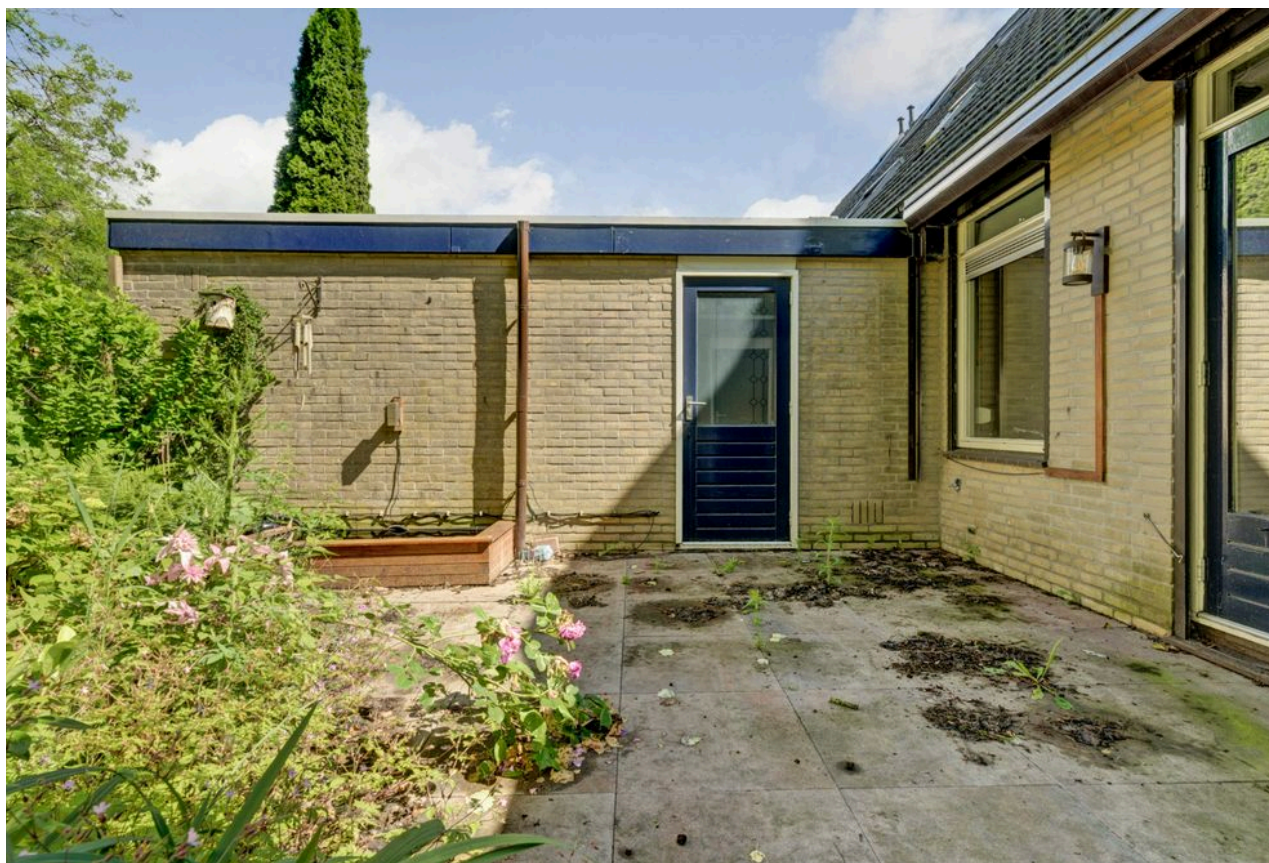


















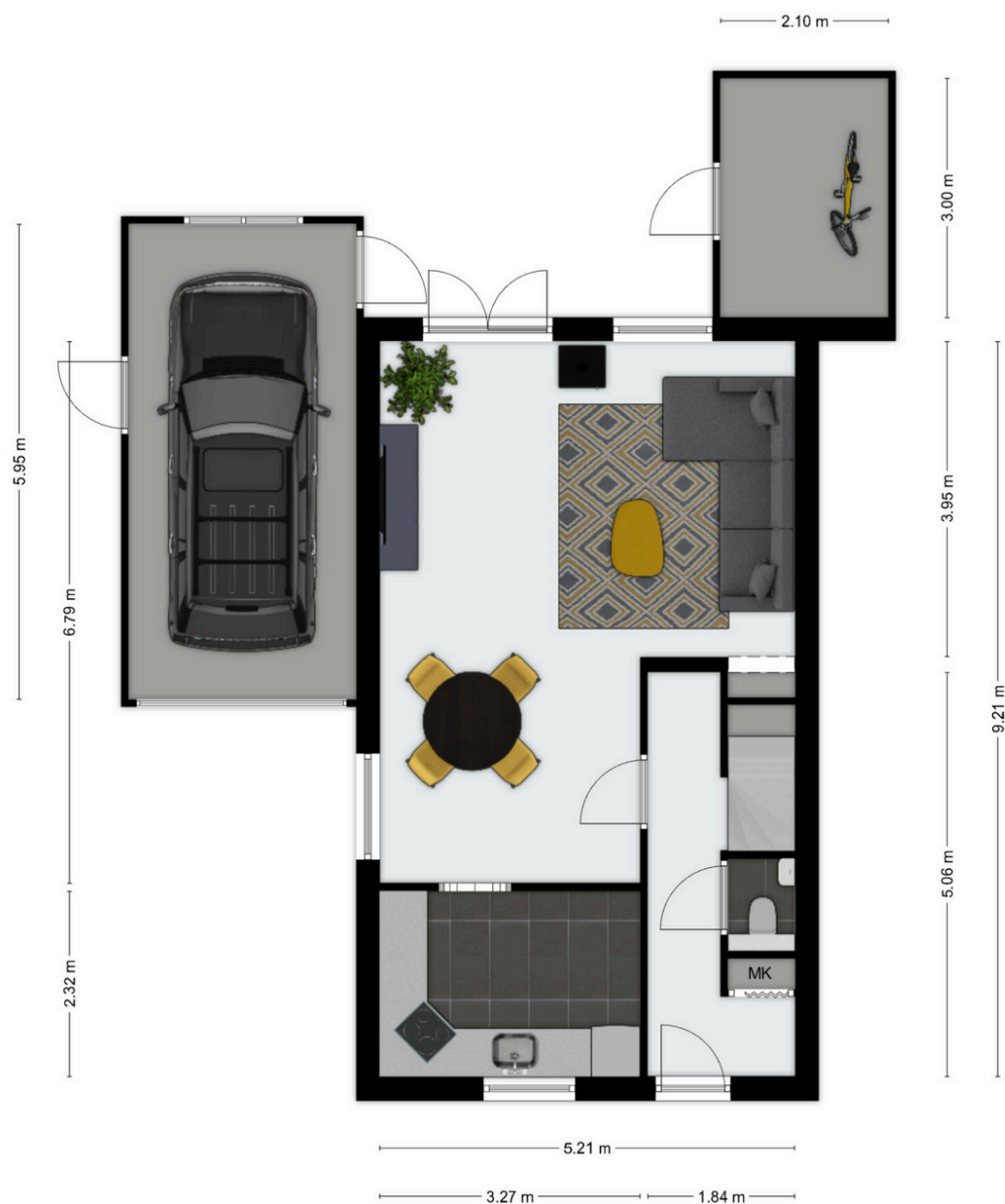




## Plattegronden

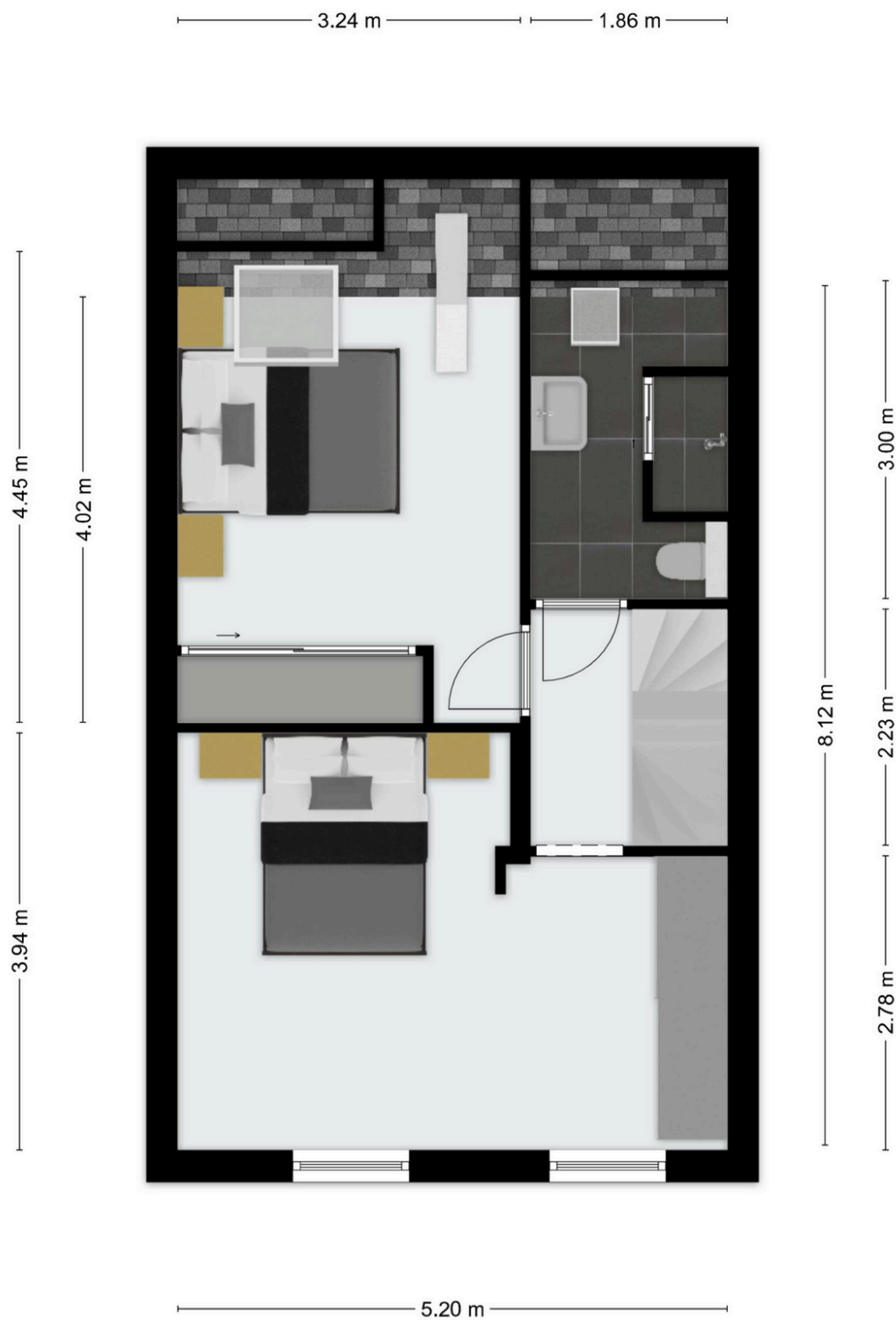


Benonigaard 42  
Begane Grond



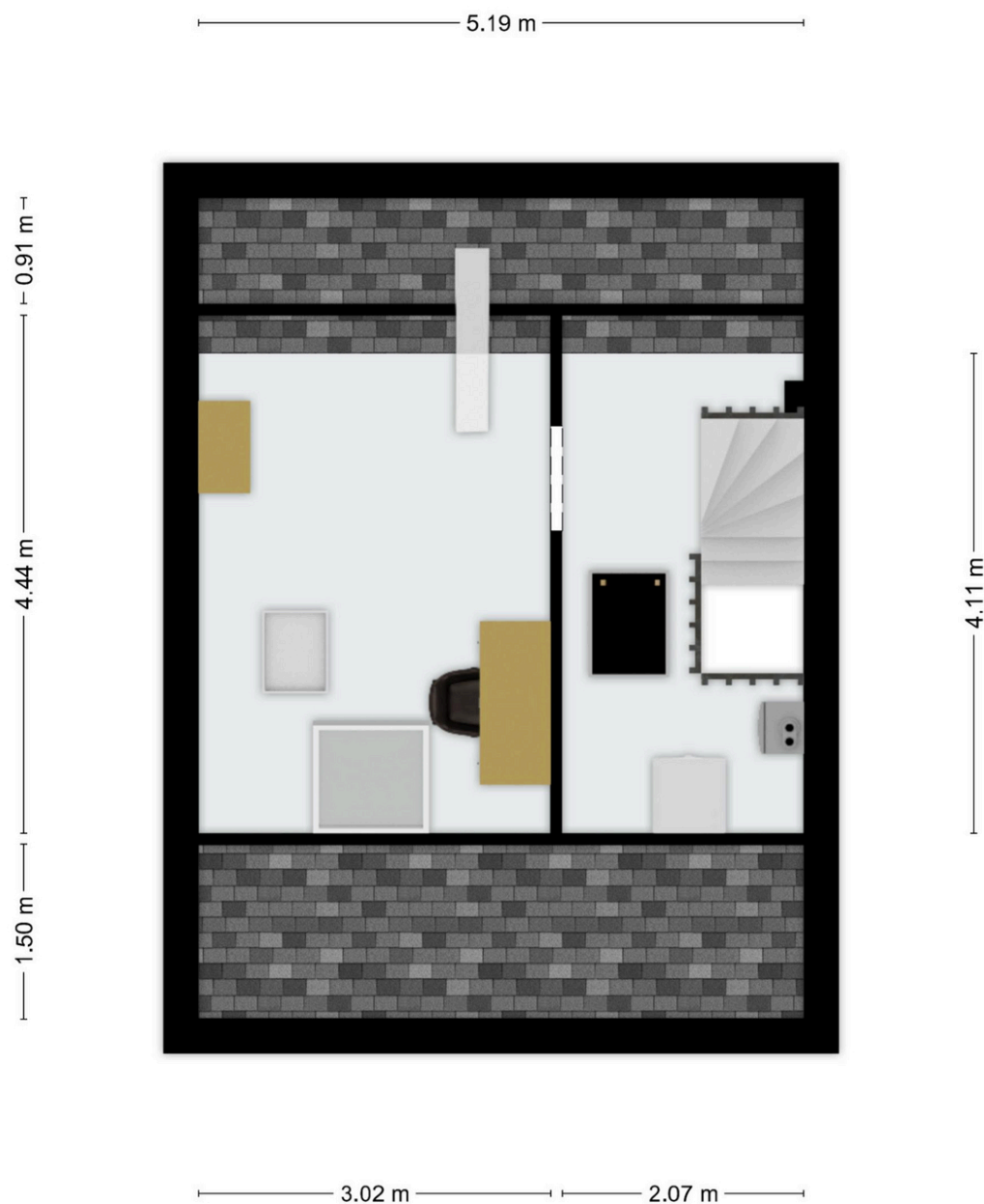
Aan deze plattegronden kunnen  
geen rechten worden  
ontleend

Benonigaard 42  
1e Verdieping



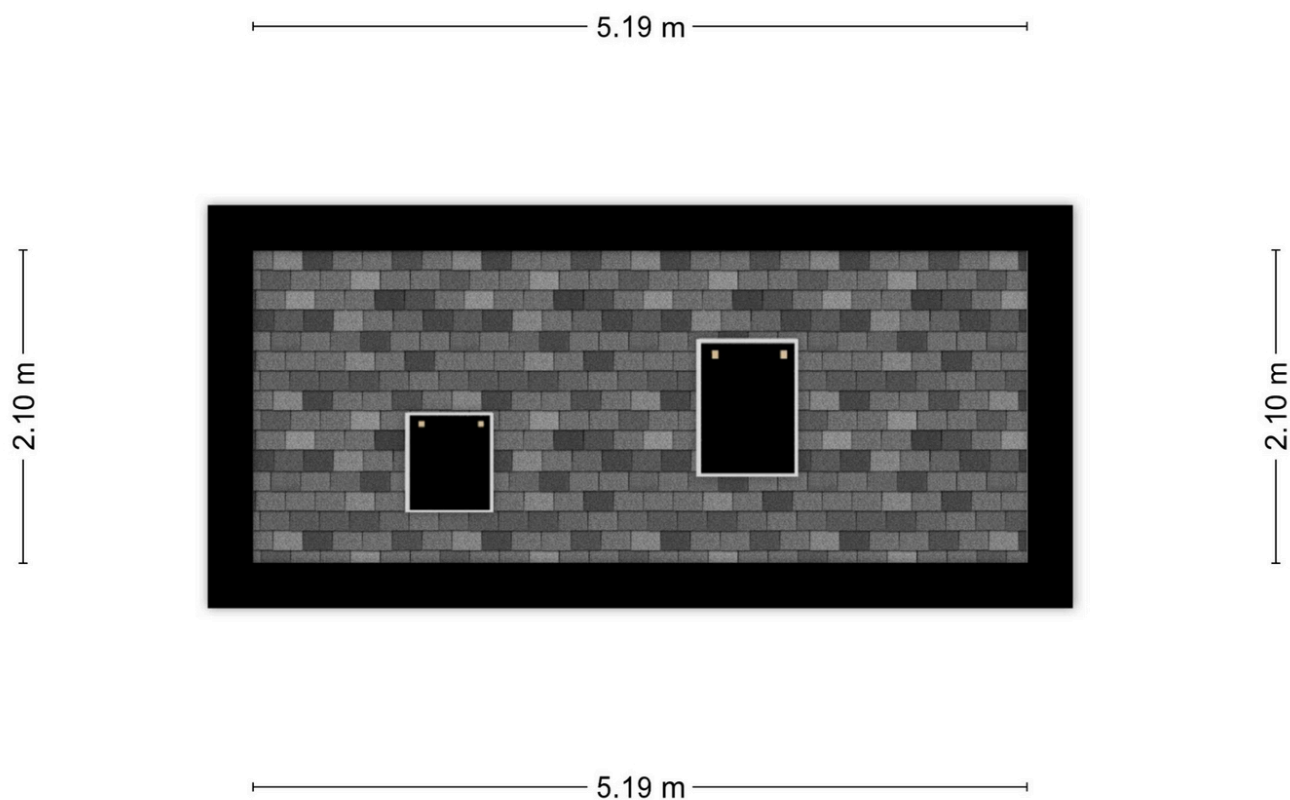
Aan deze plattegronden kunnen  
geen rechten worden  
ontleend

Benonigaard 42  
2e Verdieping



Aan deze plattegronden kunnen  
geen rechten worden  
ontleend

Benonigaard 42  
Vliering

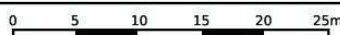


Aan deze plattegronden kunnen  
geen rechten worden  
ontleend

# Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



<p>12345 25</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens — Voorlopige kadastrale grens — Administratieve kadastrale grens — Bebouwing</p> <p>Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 19 mei 2026 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Arnhem Sectie W Perceel 1132</p> <p>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.</p>	<p>kadaster</p> 
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------



## DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN OVER HET KOPEN EN VERKOPEN VAN EEN HUIS

### 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

### 2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is.

Altijd zal ons kantoor aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, "onder bod" is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is.

De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

### 3. Wanneer 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.

### 4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

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.

### 5. Hoe komt de koop tot stand?

Als 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.

Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koop overeenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek.

Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.

Zodra beide partijen 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.



## 6. Mag een makelaar van de NVM 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 bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

## 7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. 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. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Heeft u serieuze belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

## 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 met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar van de NVM in te schakelen.

## MEER INFORMATIE?

Kijkt u dan eens op de site van de NVM, [www.nvm.nl](http://www.nvm.nl) of loop gerust binnen bij ons kantoor.

Bij iedere tot stand gekomen koopovereenkomst dient koper naar keuze een bankgarantie of waarborgsom ter grootte van 10% van de overeengekomen koopsom aan te leveren c.q. te storten.



Wij, Bram Heezen (1975) en Paul Jansen (1971), leiden samen ons makelaarskantoor. Ons kantoor is opgericht in de moeilijkst denkbare tijd (september 2008), maar is uitgeroeid tot een niet meer weg te denken naam in de lokale én regionale woningmarkt. Sinds de start hebben wij elk jaar weer meer woningen verkocht en aankopen begeleid.

Ons team bestaat uit 2 makelaars en 1 binnendienstmedewerker. Hierdoor zijn de communicatielijnen erg kort, wat door onze cliënten als zeer plezierig wordt ervaren. Daarnaast scoren wij door onze enthousiaste aanpak en het nakomen van afspraken een hoog cijfer bij onze opdrachtgevers.

Vanaf de start van ons kantoor hebben wij ervoor gekozen om ons te specialiseren in de verkoop, aankoop en het taxeren van particulier onroerend goed. Zodoende kunnen wij de beste service bieden en optimaal adviseren op ons vakgebied. Onze specialisatie als woningmakelaar is diverse grote projectontwikkelaars opgevallen. Zij hebben ons daarom de verkoop van veel nieuwbouwwoningen toevertrouwd. Dat is zeer succesvol verlopen, hiermee is onze positie als nieuwbouwmakelaar ook in de toekomst verzekerd.

Binnen ons netwerk kunnen wij u ook voor hypotheekadvies van dienst zijn. Kijk op onze site [www.heezenjansen.nl](http://www.heezenjansen.nl) waar u onze promotiefilm, verkoopresultaten en klantbeoordelingen kunt bekijken. Ook kunt u zich hier gratis inschrijven voor ons woningaanbod. Vanzelfsprekend staan wij als NVM-makelaar ook op [funda.nl](http://funda.nl) en de HeezenJansen app kunt u gratis downloaden.

Alle bij ons te koop staande woningen hebben een unieke website, waarop u een schitterende presentatie en uitgebreide informatie kunt vinden. Natuurlijk bent u ook van harte welkom op ons in 2014 volledig vernieuwde kantoor in het centrum van Elst.





Ik ben opgegroeid, woonachtig en sinds 2000 als makelaar / taxateur in Elst werkzaam. Mensen vragen mij vaak of ik familie van de bakkers Heezen ben, of van de garagehouder Job. In beide gevallen klopt dat, hoewel mijn vader tot zijn pensioen bedrijfseconomie heeft gedoceerd. Na een korte studieperiode aan de HAN in Arnhem ben ik op een makelaarskantoor gaan werken. Daar heb ik Paul leren kennen en jaren later zijn wij voor onszelf begonnen. Wat mij het meest aanspreekt is de diversiteit van het werk en de vertrouwensband die je als makelaar met je opdrachtgevers opbouwt. Het geeft veel voldoening als mensen, die ik jaren geleden van dienst ben geweest, mij bellen en weer alleen mij als hun makelaar willen hebben. Naast mijn werk sport ik regelmatig, rij ik motor en breng ik graag tijd door met mijn gezin, familie en vrienden. Ik ben u graag van dienst bij onze eerste óf volgende ontmoeting.

t. 06-11538848  
e. bram@heezenjansen.nl

Ik ben Paul Jansen, geboren in 1971 in Elst, waar ik mijn hele leven al woon. Ik ben getrouwd en heb een dochter. In mijn jeugd is mijn interesse gewekt voor de makelaardij doordat mijn vader, die ook makelaar was, kantoor aan huis had. Het is me met de paplepel ingegoten, zou je kunnen zeggen! In 1991 ben ik daadwerkelijk op zijn kantoor komen werken, dat inmiddels naar de Dorpsstraat was verhuisd. Ik heb veel facetten van ons prachtige vak mogen leren, en begon de ambitie te ontwikkelen om ooit een eigen kantoor te leiden. Samen met Bram heb ik in 2008 met trots ons eigen kantoor geopend. Het geeft voldoening om te zien dat al onze inzet en toewijding onze makelaardij doet groeien. In mijn vrije tijd mag ik graag lezen, een film kijken of basgitaar spelen.

t. 06-11538812  
e. paul@heezenjansen.nl



Bekijk onze bedrijfsvideo



Bekijk onze verkoopresultaten



Bekijk onze klantbeoordelingen



### Disclaimer

Alle informatie in deze brochure is bedoeld voor persoonlijk gebruik. Aan de informatie kunnen geen rechten worden ontleend. Wijzigingen en typfouten worden voorbehouden. Wij spannen ons in om de informatie in deze brochure zo volledig en nauwkeurig mogelijk te laten zijn. Bram Heezen & Paul Jansen Makelaardij aanvaardt geen enkele verantwoordelijkheid voor schade op welke manier dan ook ontstaan door gebruik, onvolledigheid of onjuistheid van de aangeboden informatie in deze brochure.

### Toelichtingsclausule NEN2580

De Meetinstructie is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meet 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.



Bram Heezen & Paul Jansen Makelaardij  
Dorpsstraat 86  
6661 EP Elst

t. 0481 35 22 16  
e-mail algemeen [info@heezenjansen.nl](mailto:info@heezenjansen.nl)

Bram Heezen  
(mob. 06-11538848) | e-mail [bram@heezenjansen.nl](mailto:bram@heezenjansen.nl)  
Paul Jansen  
(mob. 06-11538812) | e-mail [paul@heezenjansen.nl](mailto:paul@heezenjansen.nl)

Openingstijden:  
Ma. t/m vr. van 9:00 tot 17:30 uur.  
Buiten kantooruren op afspraak.