



Prachtige woning aan vaarroute met royale tuin en woonkeuken!

Broekerhavenweg 192 / Bovenkarspel



RE/MAX

RE/MAX Direct

0229-291313 | direct@remax.nl | remax.nl/kantoor/direct



Kom binnen!

Kijk snel verder naar de rest
van de woning



Welkom

bij RE/MAX Direct

Mijn naam is Tim van der Kruit, ik ben werkzaam als makelaar bij RE/MAX Direct in Hoorn.

Het werk als makelaar is heel dynamisch en het is dé combinatie tussen de 3 dingen die mij erg enthousiast maken: Het persoonlijke contact gedurende het hele aan- en verkoopproces en de sales & marketing om uw woning zo goed mogelijk te presenteren in de huidige markt. Ik vorm graag een team met u als (ver)koper, en samen zorgen wij voor het beste resultaat!

Makelaardij is mensenwerk en dat is precies waar ik graag het verschil wil maken voor u als klant.

Betrouwbaarheid, eerlijkheid en u zo goed mogelijk begeleiden gedurende het hele aan- en verkoopproces. Een mooi resultaat en zo min mogelijk zorgen voor u, er is toch niks mooiers dan een tevreden klant.



Tim van der Kruit

RE/MAX Makelaar

06-50616802

timvanderkruit@remax.nl

www.remax.nl

Zijn jullie benieuwd naar wat ik voor jullie kan betekenen? Neem dan even contact met mij op



RE/MAX Direct
Westerblokker 44
1695 AH Hoorn (Blokker)
timvanderkruit@remax.nl
www.remax.nl

OMSCHRIJVING & INDELING

Op een schitterende locatie, gelegen aan het vaarwater, ligt deze verrassend royale en hoogwaardig afgewerkte woning met een woonoppervlakte van maar liefst 258 m², met een royaal perceel van 450 m² en een achtertuin van ca. 200 m² is dit met recht een unieke woning te noemen. Verder beschikt de woning onder andere over vier ruime slaapkamers, energielabel A, een luxe badkamer, een woonkeuken met alle denkbare inbouwapparatuur én een royaal dakterras op het westen waar u tot zonsondergang kunt genieten van het buitenleven.

Indeling

Begane grond

Via de ruime entree komt u in de sfeervolle woonkamer met toegang tot een praktische kelder. De gehele woning is strak gestuct en voorzien van moderne spotverlichting. De luxe woonkeuken is een echte eyecatcher en is uitgerust met o.a. een koelkast, twee combi-ovens, ingebouwde koffiemachine, Quooker, vaatwasser, inductiekookplaat en een strakke afzuigkap. Kastruimte is er volop, ideaal voor de thuiskok.

Eerste verdieping

Een royale overloop met praktische bergkast biedt toegang tot twee ruime slaapkamers, beide voorzien van laminaatvloeren en airconditioning. De moderne badkamer is een waar wellnessparadijs met een jacuzzi whirlpool, een zeer ruime inloopdouche, een wastafelmeubel en een toilet.

Tweede verdieping

Hier bevinden zich nog twee slaapkamers, waaronder een ruime master bedroom met een inloopkast, airco en dakramen die zorgen voor veel natuurlijk lichtinval. Ook deze verdieping is netjes afgewerkt met spotjes en strak stucwerk.

Buitenleven

Zeer royale achtertuin van ca. 200 m² met een zonnige ligging op het westen en gelegen aan doorgaand vaarwater. Het riante dakterras van 46 m² op het westen is een absolute troef. Hier geniet u in alle rust van het uitzicht over het vaarwater. De ligging aan open vaarroute maakt het geheel compleet voor liefhebbers van water en recreatie.

Bijzonderheden

- Woonoppervlakte: 258 m²
- Energietabel A, geldig t/m 2035.
- Perceel: 450 m²
- Achtertuin (ca. 200 m²) gelegen aan vaarwater, gelegen op het westen.
- 4 slaapkamers, waarvan 3 met airco.
- Luxe keuken en badkamer
- Volledig gestuct met moderne spotverlichting
- Zonnig dakterras met west ligging van ca. 46 m²
- Gelegen aan vaarwater

Bent u op zoek naar ruimte, luxe en een unieke ligging? Dan is Broekerhavenweg 192 absoluut een bezichtiging waard!

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	vrijstaande woning
Straatnaam en huisnummer	Broekerhavenweg 192
Postcode en woonplaats	1611 CJ Bovenkarspel
Bouwjaar	1930
Aantal kamers	5
Aantal slaapkamers	4
Ligging tuin	west
Woonoppervlakte	258 m ²
Overige inpandige ruimte	16 m ²
Inhoud	773 m ³
Perceeloppervlakte	450 m ²
Warmwater/verwarming	c.v.-ketel
Isolatie	dubbel glas, volledig geïsoleerd
Energie label	A

KADASTRALE GEGEVENS

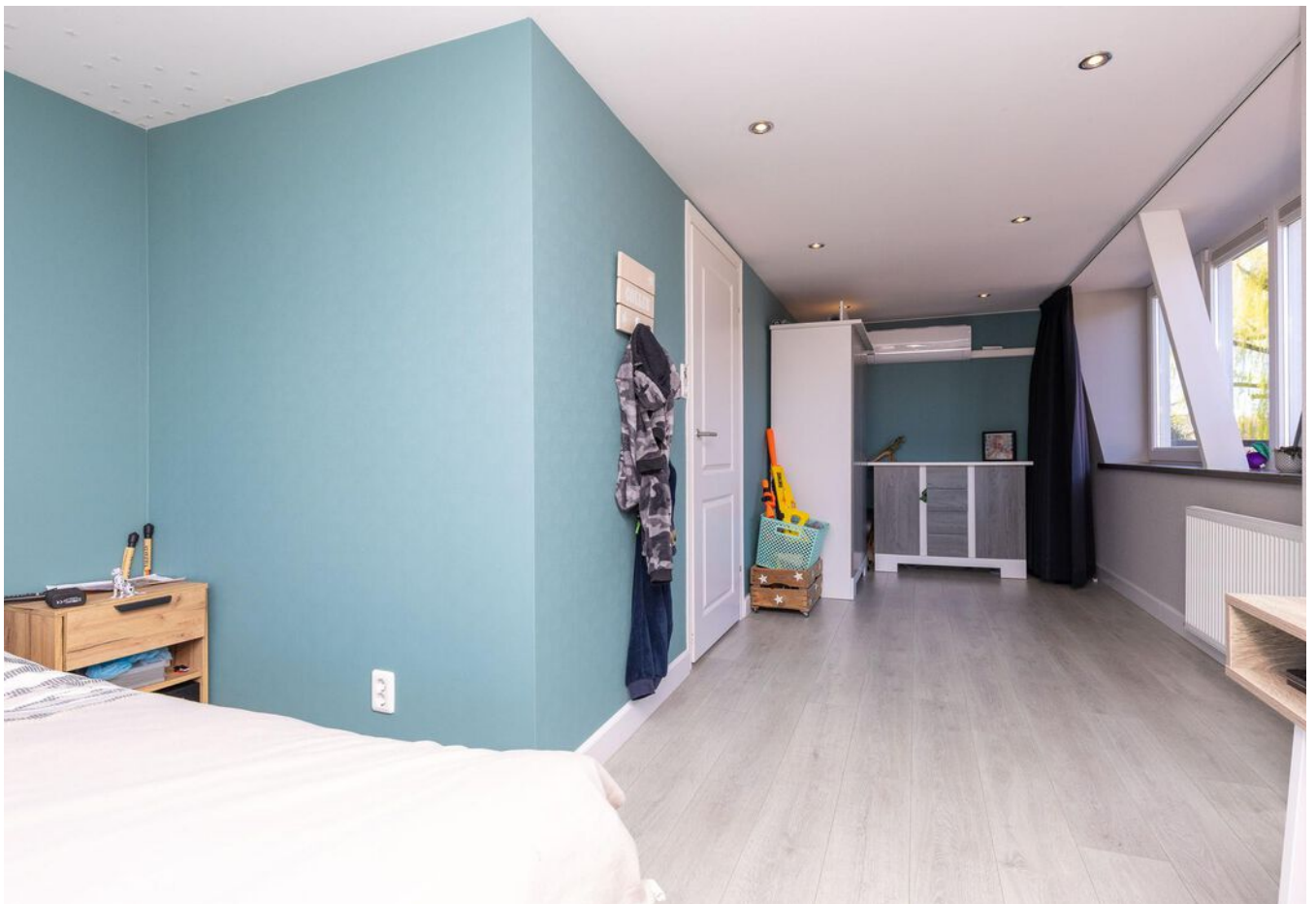
Gemeente	Stede Broec
Sectie	C
Nummer	3604

























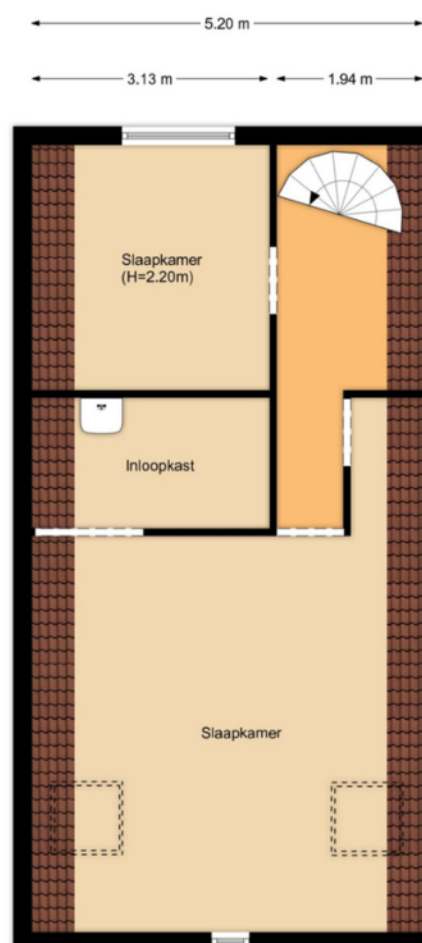




PLATTEGROND



PLATTEGROND



KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

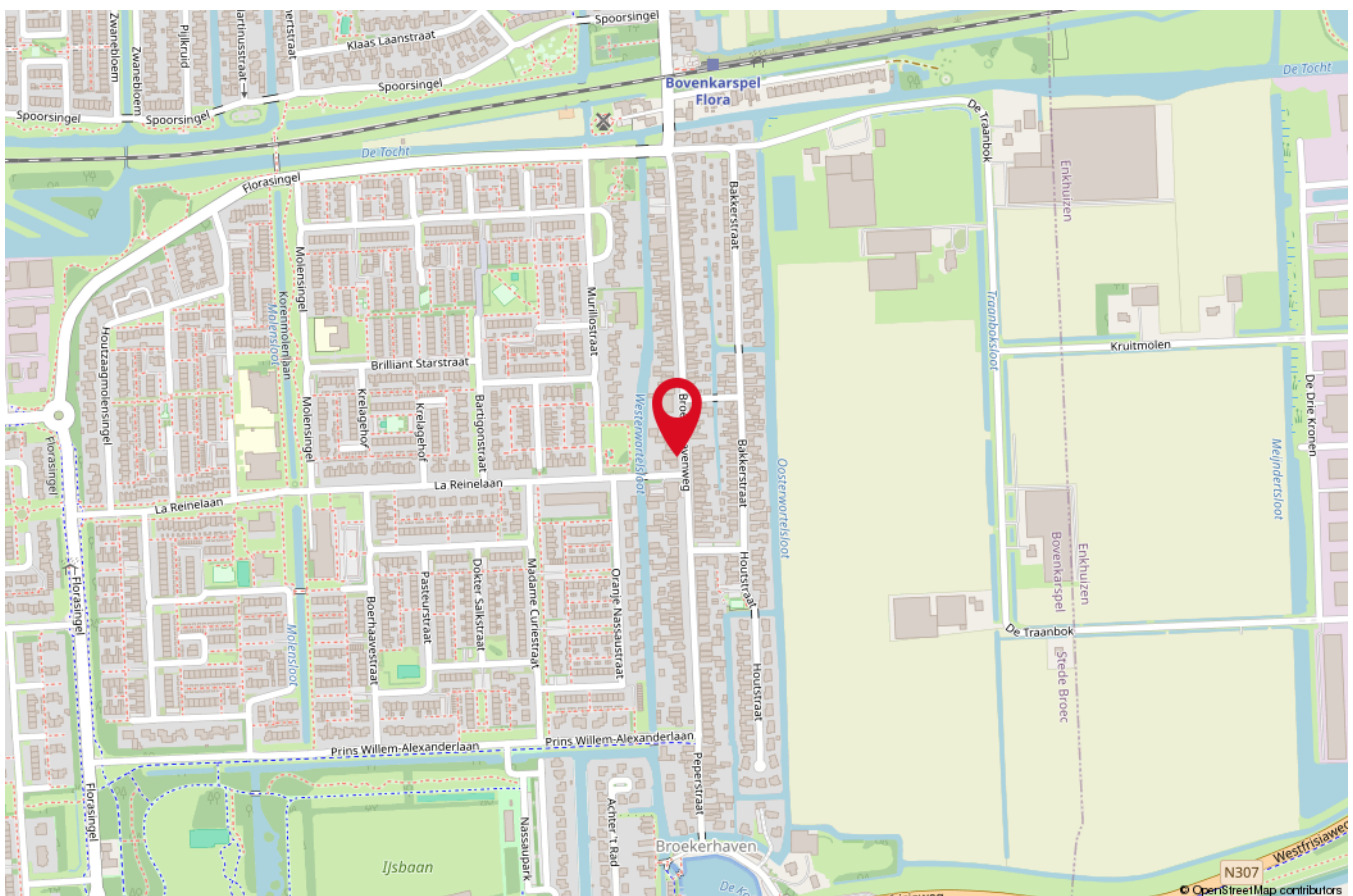
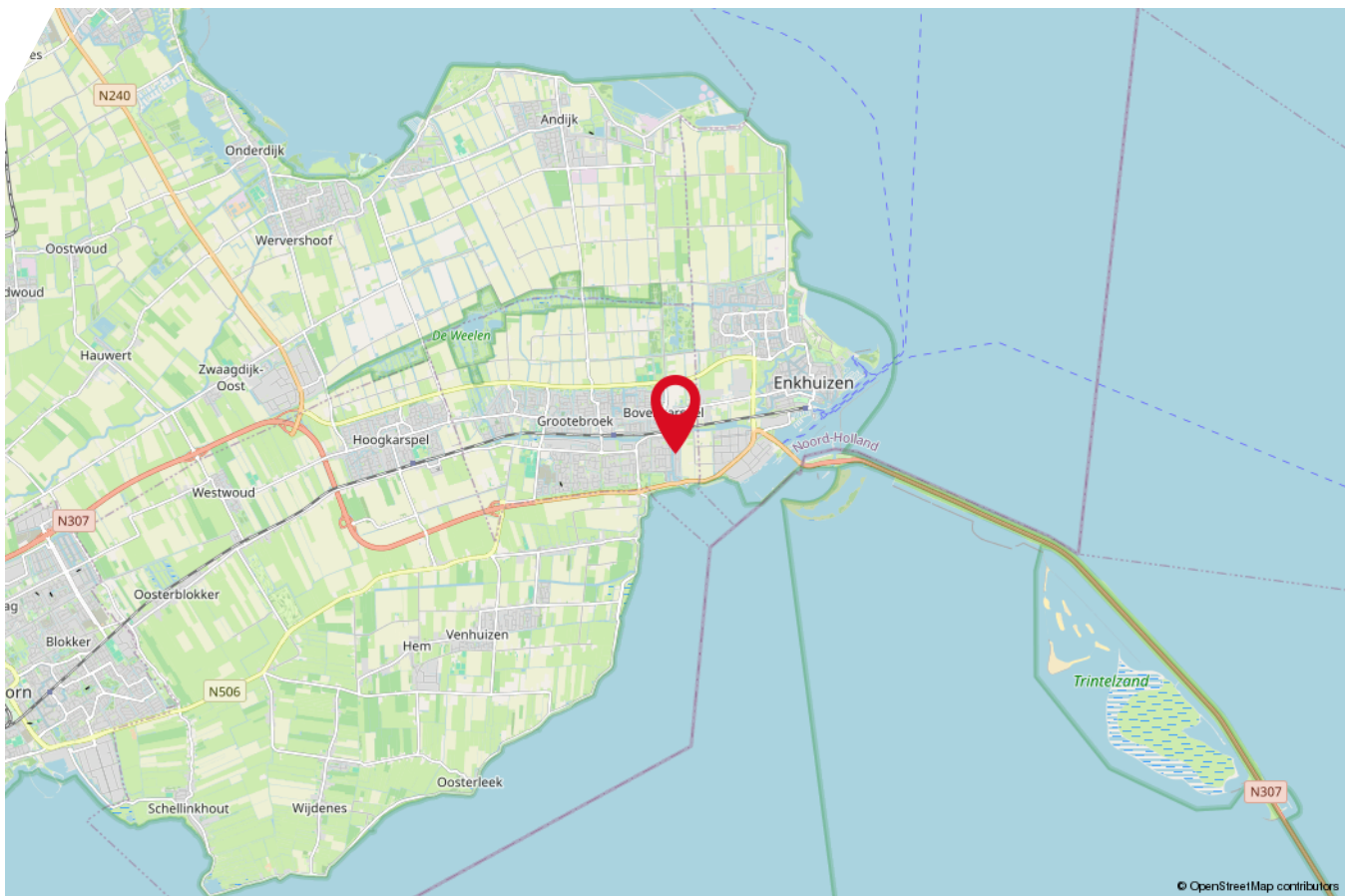
Uw referentie: Broekerhavenweg 192



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer		
	Huisnummer		
	Vastgestelde kadastrale grens	Kadastrale gemeente	Stede Broec
	Voorlopige kadastrale grens	Sectie	C
	Administratieve kadastrale grens	Perceel	3604
	Bebouwing		
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.			



LOCATIE OP DE KAART





Wonen in Bovenkarspel is een keuze die veel mensen maken vanwege de aantrekkelijke eigenschappen van de plaats. Bovenkarspel is een dorp gelegen in de gemeente Stede Broec in de provincie Noord-Holland, Nederland. Het dorp heeft een landelijk karakter en biedt een rustige en vredige woonomgeving.

Een van de voordelen van het wonen in Bovenkarspel is de nabijheid van de natuur. Het dorp is omgeven door prachtige groene gebieden, waaronder het Streekbos, waar men kan genieten van wandelingen, fietsen en andere buitenactiviteiten. Bovendien zijn er verschillende parken en groene zones in de buurt, waardoor Bovenkarspel ideaal is voor natuurliefhebbers.

Daarnaast heeft Bovenkarspel een goede bereikbaarheid. Het dorp heeft goede verbindingen met omliggende steden zoals Enkhuizen, Hoorn en Amsterdam. Met de auto zijn deze plaatsen gemakkelijk te bereiken via de nabijgelegen snelwegen. Daarnaast zijn er ook busverbindingen naar omliggende steden en dorpen.

ONS TEAM



RE/MAX Direct, West-Friesland. Wie anders!

Bent u op zoek naar de beste makelaar in Hoorn? Laat RE/MAX Direct dan uw woning verkopen. De makelaars van RE/MAX Direct zijn trendsettend en ondernemend, doordat men als zelfstandig ondernemer werkzaam is. Hierdoor doen RE/MAX makelaars meer.

Een RE/MAX makelaar is een makelaar die elke klant 100% aandacht geeft. Een makelaar die 24/7 bereikbaar is. Kortom, een ervaren, doortastende makelaar met verstand van de lokale huizenmarkt in West-Friesland.

Daarnaast heeft RE/MAX elke maand zo'n 42.000 unieke website bezoekers en zal een RE/MAX makelaar uw woning op een bijzondere en unieke wijze in de markt zetten. Iedere RE/MAX makelaar in West-Friesland wordt daarnaast ondersteund door minstens 140 collega makelaars in Nederland.

Samen staan wij sterk en helpen meer dan honderden mensen om een nieuw huis te vinden. Of dit nu gaat om een nieuwbouw of bestaande bouw.

Ook kunnen wij u voorzien van advies over hypotheek en verzekeringen en kunnen wij een gratis waardebeoordeling doen.

Van een RE/MAX makelaar mag je dus méér verwachten. Bij ons ben je op het juiste adres voor:

- Aankoopmakelaar
- Verkoopmakelaar
- Aanhuurmakelaar
- Verhuurmakelaar
- Waardebepaling
- Nieuwbouwmakelaar
- NWWI Taxaties
- Hypotheek
- Verzekeringen

ALGEMENE INFORMATIE

Hoe verkopen wij uw woning?

U heeft het besluit genomen om uw woning te verkopen. En nu? Om uw huis succesvol te verkopen is het zinvol om een RE/MAX makelaar in te schakelen. RE/MAX heeft een verkooptraject voor u klaar liggen. Deze is ingedeeld in stappen die stuk voor stuk met u worden doorlopen. Het hele verkooptraject doorloopt u met één makelaar.

Stap 1: Kennismaking makelaar

Tijdens het eerste gesprek legt uw persoonlijke RE/MAX makelaar uit waar RE/MAX voor staat en wat wij voor u kunnen betekenen. We inventariseren in welke situatie u zich bevindt en bespreken de kansen en mogelijkheden ten aanzien van de verkoop. Uw verwachtingen zijn net zo belangrijk. We nemen door of deze haalbaar en reëel zijn.

Stap 2: Huizenmarkt analyse

Uw huis dient verkocht te worden voor de beste verkoopprijs onder meest gunstige condities. Uw RE/MAX makelaar neemt hiervoor de woning op en neemt diverse factoren mee in het bepalen van de waarde van uw huis. Locatie, de staat van onderhoud, grootte, eventuele verbouwingen en de buurt spelen een rol. De woning wordt vergeleken met reeds verkochte woningen en gepositioneerd ten opzichte van vergelijkbare te koop staande woningen in de wijk. In de huidige woningmarkt met blijvend stijgende prijzen is het juiste advies erg belangrijk om up-to-date te zijn over de meest recente ontwikkelingen om u zelf nooit te kort te doen. U ontvangt een vraagprijs advies en hiermee bepaalt u gezamenlijk welke verkoopstrategie het beste bij uw wensen past.

Met RE/MAX bespaart u duizenden euro's, door aantoonbare hogere verkoopprijzen (opbrengstwaarden). Bij uw RE/MAX makelaar zijn de verkoopprijzen gemiddeld 3,12% hoger ten opzichte van het landelijke gemiddelde. Dit komt door de beste commerciële verkoopstrategie als het grootste bereik van kandidaten.

Stap 3: Verkoopstrategie

Om uw huis optimaal in de markt te zetten, verkrijgen we uw woningpresentatie met professionele fotografie van een vakfotograaf. De woning, de omgeving en de sfeer worden met gemiddeld 30 foto's perfect in beeld gebracht. Deze foto's plaatsen we met een vakkundige en doelgroepgerichte verkooptekst op Funda.nl, in de verkoopbrochure en andere verkoopkanalen.

Het is mogelijk om een interieurstylist in de arm te nemen. RE/MAX makelaars werken hiermee samen. Het is verrassend om te zien wat kleine aanpassingen met uw woning doen. De praktijk bewijst dat een interieurstylist bijdraagt aan een succesvolle verkoop.

Stap 4: Bezichtigingen plannen

Nadat uw woning perfect in de markt is gezet, plant uw RE/MAX makelaar bezichtigingen in met geïnteresseerden. De makelaar coördineert en begeleidt deze ook. RE/MAX kent verschillende bezichtigingen: een persoonlijke bezichtiging, een centrale bezichtiging waarbij de makelaar meerdere bezichtigingen achter elkaar plant en de 'Kom en Kijk'. De Kom en Kijk is een vrij inloopmoment waarbij potentiële kopers zonder specifieke afspraak uw woning kunnen bezichtigen.

Uw makelaar stemt met u af wanneer de bezichtigingen plaatsvinden. Het is niet de bedoeling dat u als opdrachtgever aanwezig bent bij de huisbezoeken. Kijkers zijn eerlijker en kritischer over de woning bij een makelaar. Zij hebben minder het gevoel op visite te zijn en leven zich beter in hoe het is om in de woning te wonen. Een bezichtiging is voor de makelaar ook het moment om feedback te vragen. Deze informatie is van waarde om uw woning in het vervolg nog beter te presenteren en komt van pas bij latere onderhandelingen.

Stap 5: Onderhandelingen

Iedere onderhandeling is uniek en dus anders. De makelaar kiest samen met u voor een strategie om de woning te verkopen. Hierin is niet alleen de prijs belangrijk, de voorwaarden zijn even essentieel. Uw RE/MAX makelaar is 100% transparant en geeft IEDERE bieding aan u door. Iedere RE/MAX makelaar tekent voor onze code of ethics en behandelt alleen uw belangen en niet die van de kopers. U bepaalt op basis van de bieding en voorwaarden aan welke koper u uw woning gunt. Uw RE/MAX makelaar staat u bij met het juiste (objectieve) advies in deze.

Stap 6: Naar de notaris

RE/MAX verzorgt u van de juiste afspraken en bereidt u voor op de afspraak met de notaris. Hier zijn afhankelijk van de omstandigheden verschillende documenten voor nodig. Een uittreksel uit het kadaster, een verklaring van erfrecht, een kadastrale kaart, het register van openbare erfdienstbaarheden, een verklaring van afsplitsing en de annulering van vorige grondkosten. Door goed voor te bereiden op de afspraak bent u beschermd tegen aansprakelijkheidsrisico.

VRAAG & ANTWOORD

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.
U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan u te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen.
Daarnaast heeft u als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen uw bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerdere bod.

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

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is

wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen.

De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

6. Mag een makelaar een onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn makelaar welke prijs realistisch is voor de woning. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. Wat is een optie? Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.

b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning.

De makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kunt u niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

VRAAG & ANTWOORD

8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

9. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Financieringsvoorbehoud.
- Geen huisvestingsvergunning.
- Negatieve uitkomst van bouwkundige keuring.
- Niet verkrijgen van Nationale hypotheekgarantie.
- No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking.



Heeft u nog vragen?

Neem vrijblijvend contact met ons op!



RE/MAX

RE/MAX Direct

Westerblokker 44, 1695 AH Hoorn

0229-291313 | direct@remax.nl | remax.nl/kantoor/direct