



Zeer centraal gelegen benedenwoning met carport!

Het Gangwerk 39 / Hoorn



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 credo: Uw huis (ver)kopen doen wij samen!

Mijn naam is Martin Pereboom en als makelaar verbonden aan het kantoor van RE/MAX Direct makelaars Hoorn – taxateurs.

Onze oorspronkelijke familiewortels liggen in het West-Friese Hoorn ... en na de nodige omzwervingen ben ik hier zelf ook alweer enige tijd woonachtig en ik voel mij dan ook in deze stad echt helemaal 'thuis'!

Waarom kies ik voor RE/MAX? Alle makelaars verbonden aan RE/MAX zijn zelfstandig ondernemer, bundelen de krachten door gebruik te maken van elkaars kennis, kunde en kwaliteiten. Hierdoor zijn we betrouwbaar en zeer succesvol. Samen bereiken we immers meer!



Martin Pereboom

RE/MAX Makelaar

06-15668911

martinpereboom@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)
martinpereboom@remax.nl
www.remax.nl

OMSCHRIJVING & INDELING

Het Gangwerk 39 te Hoorn

Zeer centraal gelegen benedenwoning met carport aan de achterzijde.

Een ideaal appartement voor starters of degene die kleiner wil gaan wonen met een tuin en parkeren op eigen terrein.

De woning heeft een slaapkamer met een en-suite badkamer aan de voorzijde. De woonkamer met open keuken bevindt zich aan de achterzijde met een ruime onderhoudsvriendelijke tuin gelegen op het oosten.

Met de eigen carport aan de achterzijde heb je de luxe van parkeren op eigen terrein. Voor het bezoek zijn er openbare parkeerplaatsen. De stenen schuur eveneens aan de achterzijde biedt voldoende plek voor de fiets en andere zaken.

De woning is strategisch gelegen nabij winkelcentrum 'De Grote Beer', uitvalsweg A7, op fietsafstand van de gezellige binnenstad van Hoorn en op loopafstand van het nieuwe stadsstrand.

Indeling van de woning:

Entree, slaapkamer aan de linkerzijde met aansluitend de badkamer voorzien van een douche en wastafelmeubel. Het toilet is in de hal geplaatst. Via de lange hal bereik je de woonkamer met half open keuken. Aan de zijkant van de woonkamer is een ruimte gecreëerd voor de wasmachine. De tuin is via de woonkamer bereikbaar.

Bijzonderheden:

- De kans met name voor starters
- Nabij het stadstrand
- Winkelcentrum op loopafstand
- Strategisch gelegen
- De niet-bewoningsclausule is hier van toepassing
- Het betreft een bieden vanaf prijs.

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	appartement
Straatnaam en huisnummer	Het Gangwerk 39
Postcode en woonplaats	1622 HC Hoorn
Bouwjaar	1979
Aantal kamers	2
Aantal slaapkamers	1
Ligging tuin	oost
Woonoppervlakte	56 m ²
Inhoud	192 m ³
Externe bergruimte	10 m ²
Warmwater/verwarming	c.v.-ketel
Isolatie	gedeeltelijk geïsoleerd
Energie label	B

KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Hoorn
Sectie	C
Nummer	1658









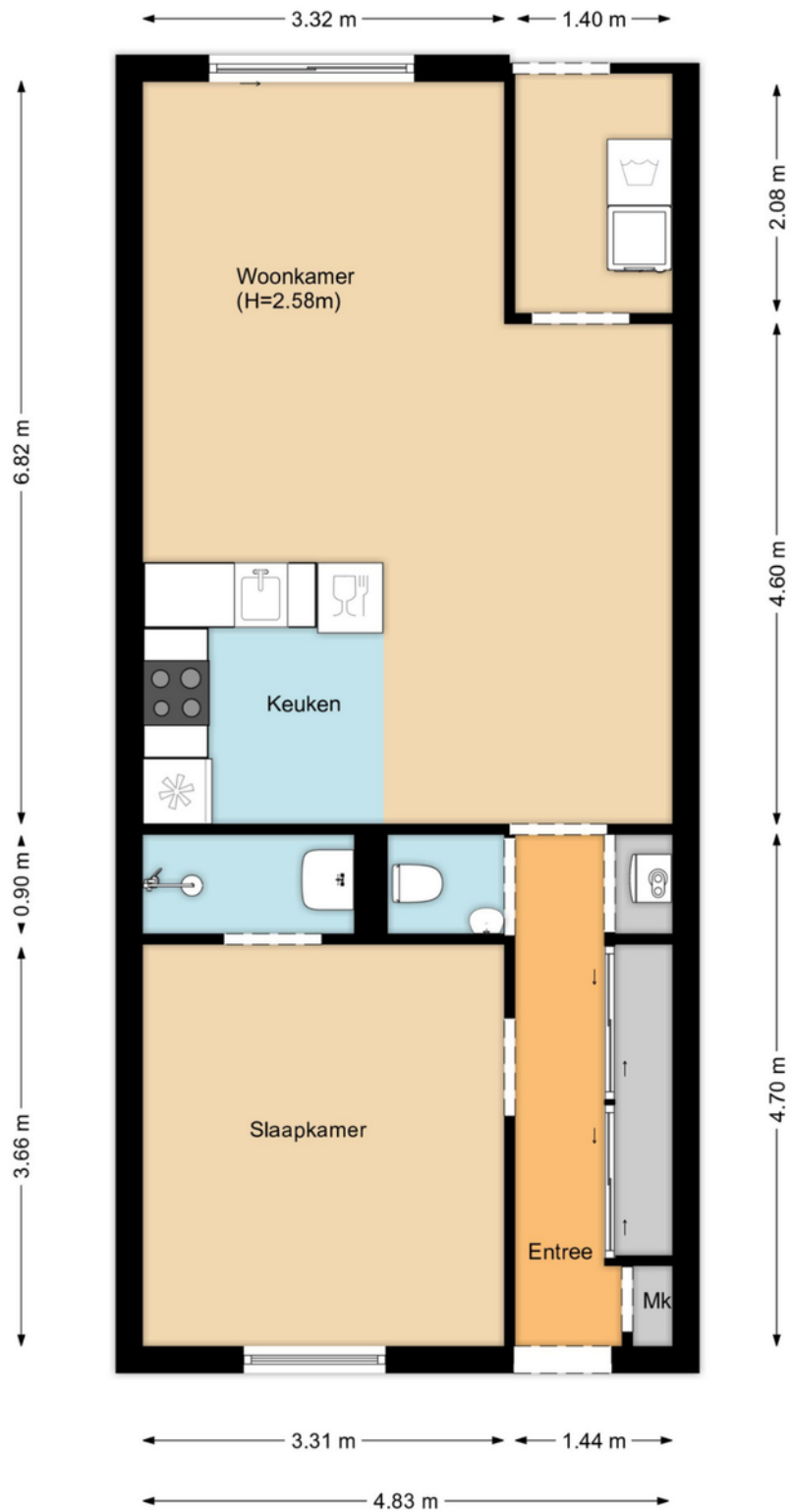
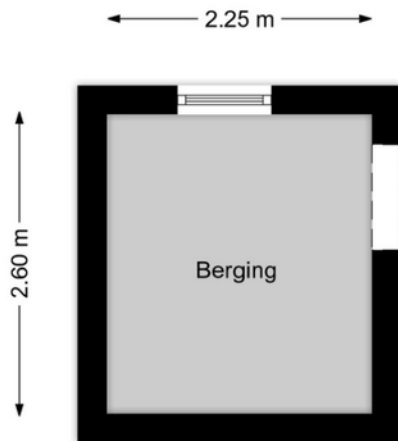








PLATTEGROND




KADASTRALE KAART

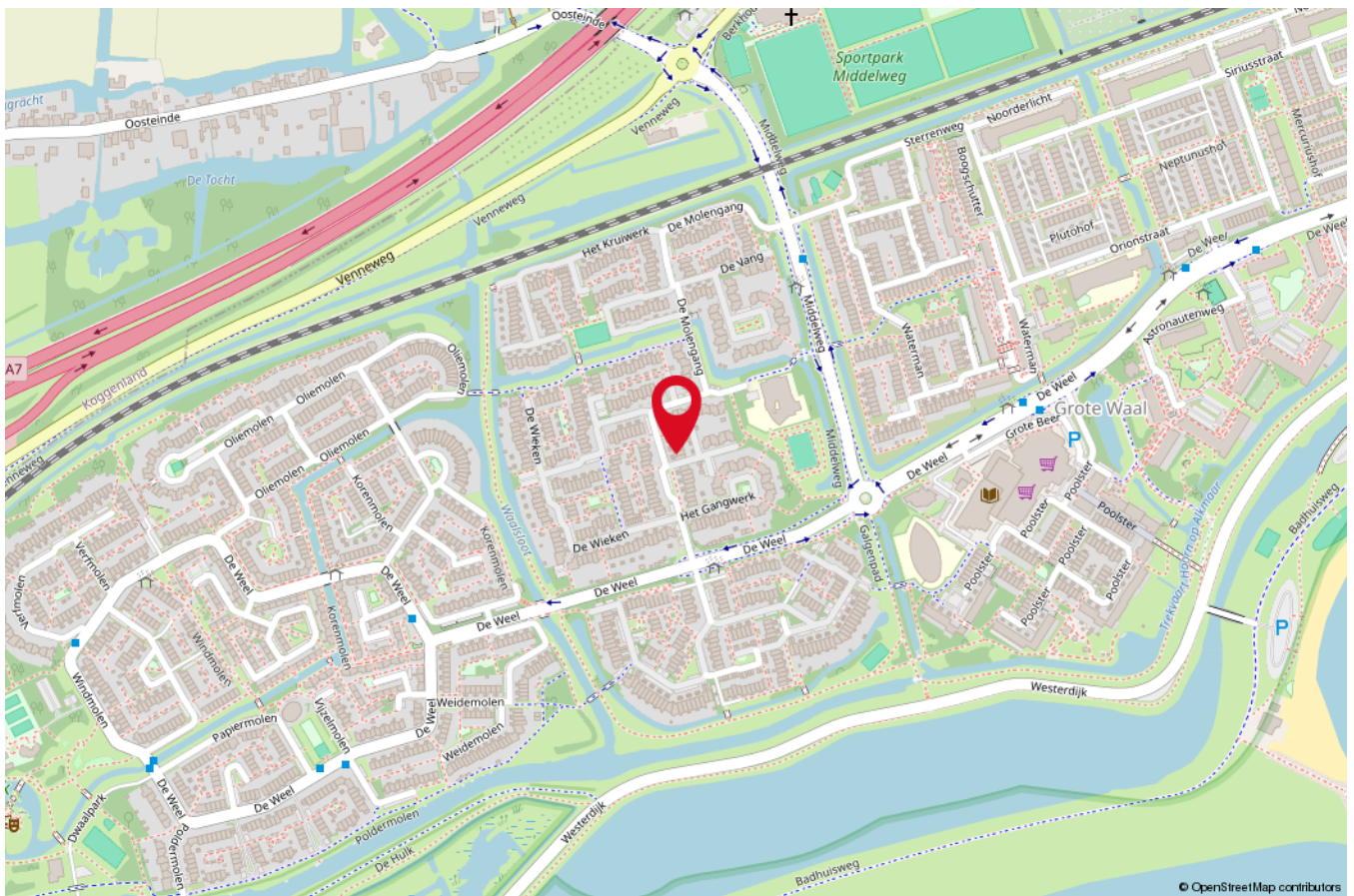
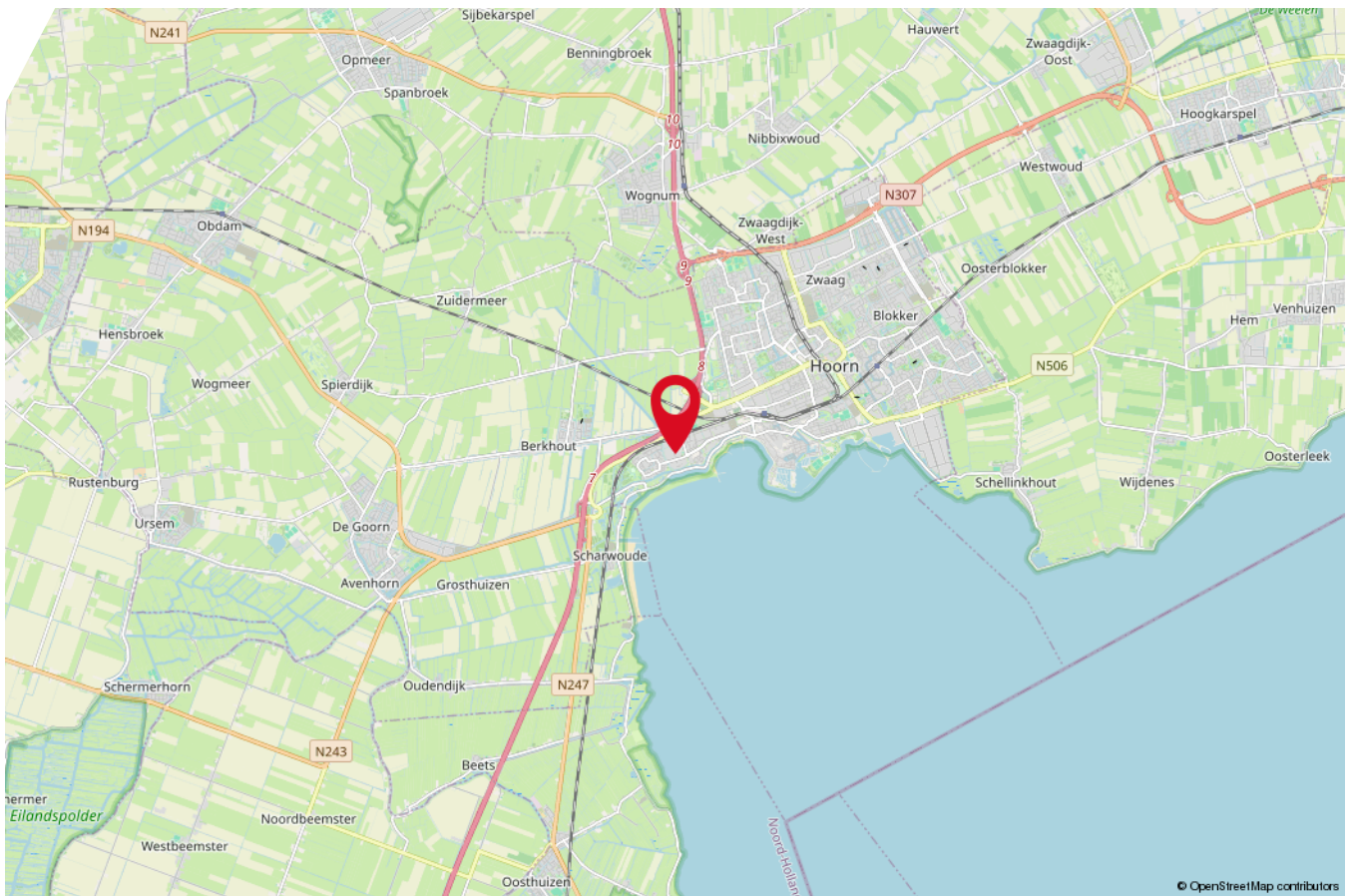
Kadastrale kaart

Uw referentie: Gangwerk



<p>12345 Deze kaart is noordgericht</p> <p>25 Perceelnummer</p> <p>25 Huisnummer</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>— Voorlopige kadastrale grens</p> <p>— Administratieve kadastrale grens</p> <p>— Bebouwing</p> <p>Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 8 oktober 2025 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Hoorn</p> <p>Sectie C</p> <p>Perceel 1653</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>	
--	---	---

LOCATIE OP DE KAART





Als je op zoek bent naar een stad waar je heerlijk kunt wonen, dan is Hoorn zeker het overwegen waard. Deze historische stad in Noord-Holland heeft veel te bieden, van prachtige monumenten en gezellige winkelstraten tot een bruisend cultureel leven. En niet te vergeten: het is ook een perfecte uitvalsbasis om te genieten van het nabijgelegen Markermeer en de prachtige Noord-Hollandse natuur.

Als je in Hoorn woont, hoef je je nooit te vervelen. Er zijn tal van leuke activiteiten en evenementen het hele jaar door. Denk aan de Hoornse Stadsfeesten, de Kaasmarkt, het Museumweekend en de Hoornse Havenconcerten. Maar ook voor wie van rust en natuur houdt, is Hoorn een ideale plek. Het Markermeer biedt volop mogelijkheden voor watersport, en ook fiets- en wandelliefhebbers kunnen hun hart ophalen in de nabijgelegen polders en natuurgebieden.

Hoorn heeft ook een goede bereikbaarheid, zowel met de auto als met het openbaar vervoer. Vanuit de stad ben je zo in Amsterdam, Alkmaar of Enkhuizen. Ook heeft Hoorn een gunstige ligging ten opzichte van de rest van Nederland, dankzij de nabijheid van de A7.

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, verrijken 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 erfdiensbaarheden, een verklaring van afsplitsing en de annulering van vorige grondkosten. Door goed voor te bereiden op de afspraak bent u beschermd tegen aansprakelijkheidsrisico.

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.

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
- Waardebeoordeling
- Nieuwbouwmakelaar
- NWWI Taxaties
- Hypotheek
- Verzekeringen



Interesse in deze woning?

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