



Karakteristiek en luxe woning met diepe tuin aan het water!

Keern 115 Hoorn





Kom binnen!

Kijk snel verder naar de rest
van de woning



Welkom

bij RE/MAX Direct

Met 18 jaar ervaring in de makelaardij in Hoorn en omstreken breng ik niet alleen enthousiasme en energie, maar ook diepgaande kennis van de lokale markt. Als lid van een landelijk dekkend makelaarsnetwerk met meer dan 125 aangesloten professionals, heb ik toegang tot een breed scala aan expertise en resources.

Daarnaast gaat mijn dienstverlening verder dan de gebruikelijke kantooruren. Mijn toewijding omvat flexibiliteit, waardoor ik niet alleen doordeweeks maar ook op zaterdagen beschikbaar ben. Laat mij u helpen bij elke stap van uw klantreis, met gepersonaliseerde dienstverlening en een bewezen staat van dienst in het leveren van succesvolle resultaten.



Barry van der Heijden

RE/MAX Makelaar

06-29260666

barryvanderheijden@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)
0229-291313
www.remax.nl

OMSCHRIJVING & INDELING

Karakteristieke én luxe afgewerkte tussenwoning met diepe tuin aan het water!

Op zoek naar een instapklare woning met ruimte, sfeer en een fantastische ligging? Dan is deze prachtig afgewerkte tussenwoning aan de Keern 115 echt iets voor u! De woning is in topstaat, heeft een luxe keuken, twee moderne badkamers én een recent gerealiseerde tweede verdieping met twee extra slaapkamers. De diepe, zonnige achtertuin op het zuidwesten grenst direct aan het water en biedt vrij uitzicht op een parkachtige omgeving. Rust en privacy gegarandeerd!

Pluspunten:

- Instapklaar: luxe afwerking, goed onderhouden
- Tweede verdieping (2022) met 2 extra slaapkamers en 2e badkamer
- Diepe, zonnige tuin op het zuidwesten aan het water
- Energiezuinig: 12 zonnepanelen, HR-combiketel, vloerisolatie, dubbel glas

Ligging:

Op loopafstand van het centrum van Hoor, station, haven, IJsselmeer én de Blauwe Berg met bioscoop, ijsbaan en sportvoorzieningen. De A7 is snel bereikbaar.

Laat u verrassen door de ruimte, sfeer en het comfort van deze fijne woning. Jas ophangen en wonen!

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	vrijstaande woning
Straatnaam en huisnummer	Keern 115
Postcode en woonplaats	1625 NG Hoorn
Bouwjaar	1930
Aantal kamers	7
Aantal slaapkamers	5
Ligging tuin	west
Woonoppervlakte	140 m ²
Inhoud	401 m ³
Perceeloppervlakte	133 m ²
Warmwater/verwarming	C.V.-ketel
Isolatie	dakisolatie, muurisolatie
Energie label	B

KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Hoorn
Sectie	C
Nummer	817















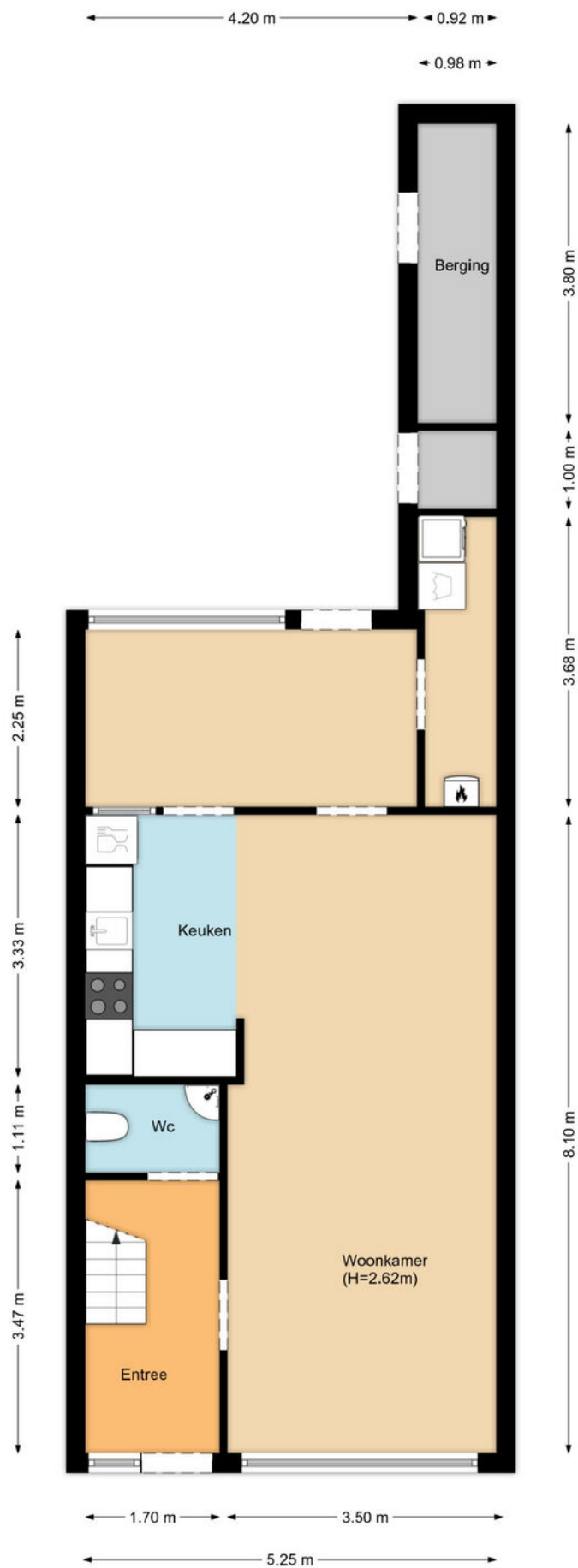




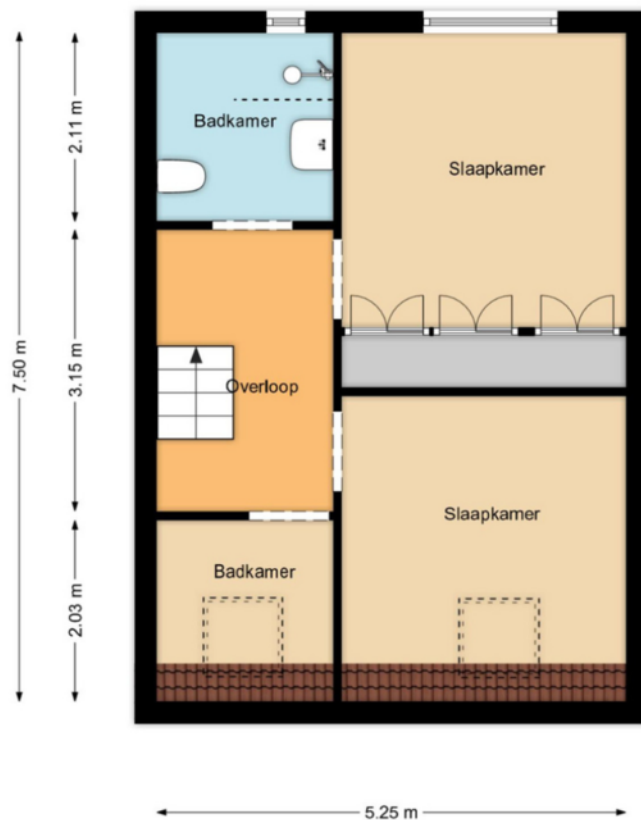
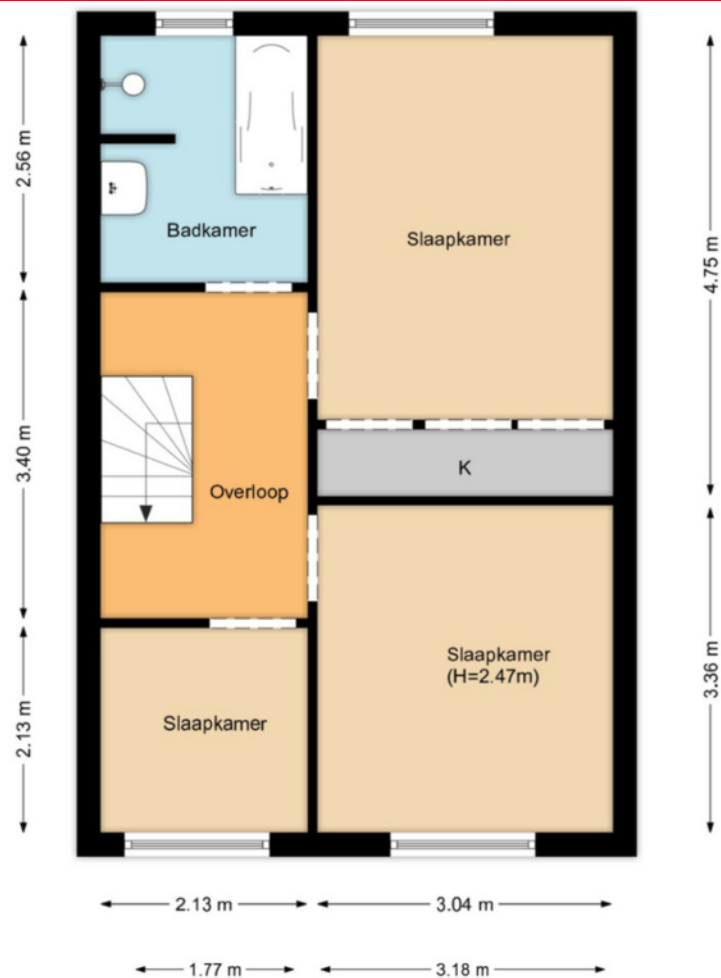




PLATTEGROND



PLATTEGROND



KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: Keern 115



12345

25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Hoorn

Sectie C

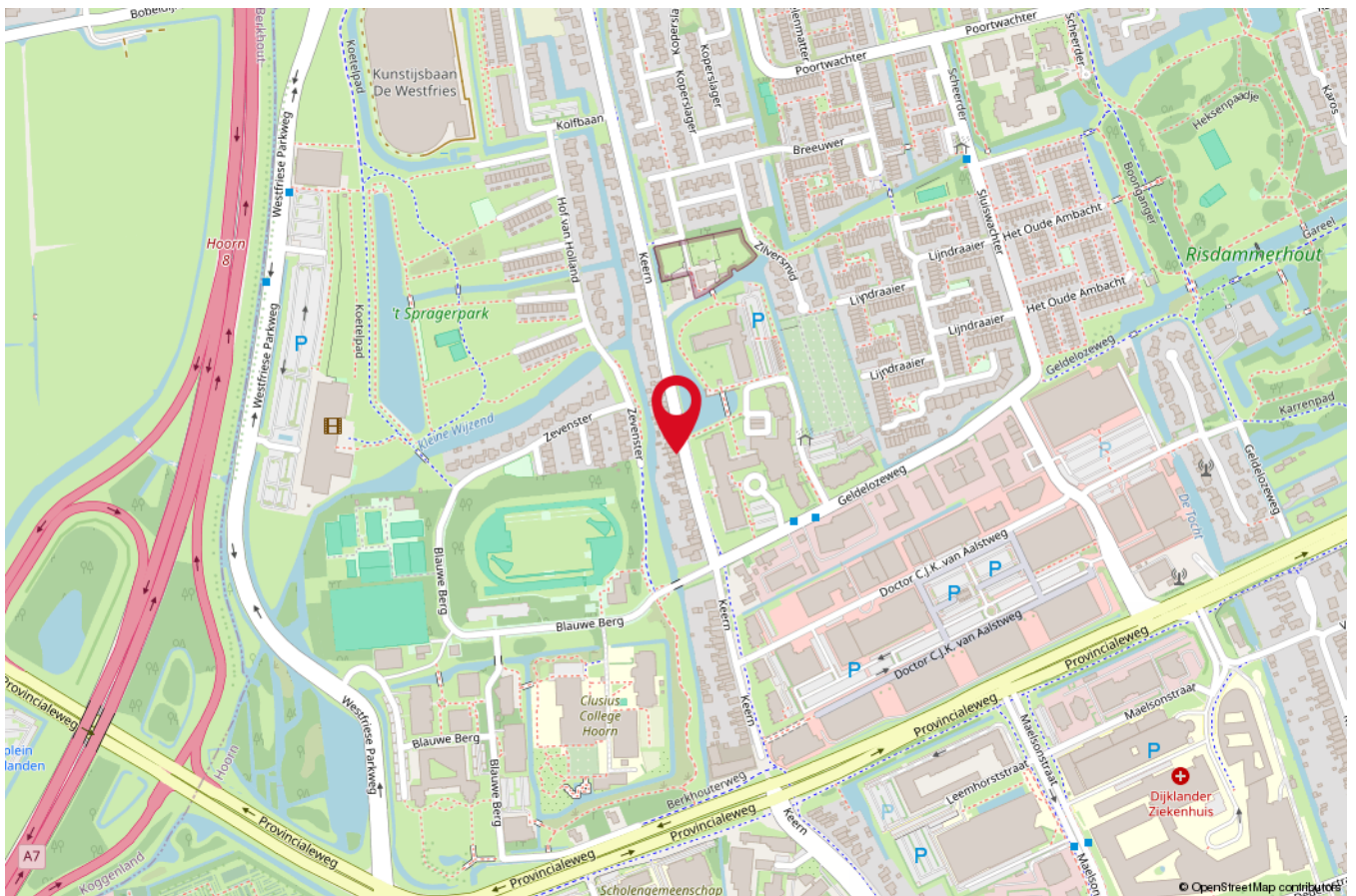
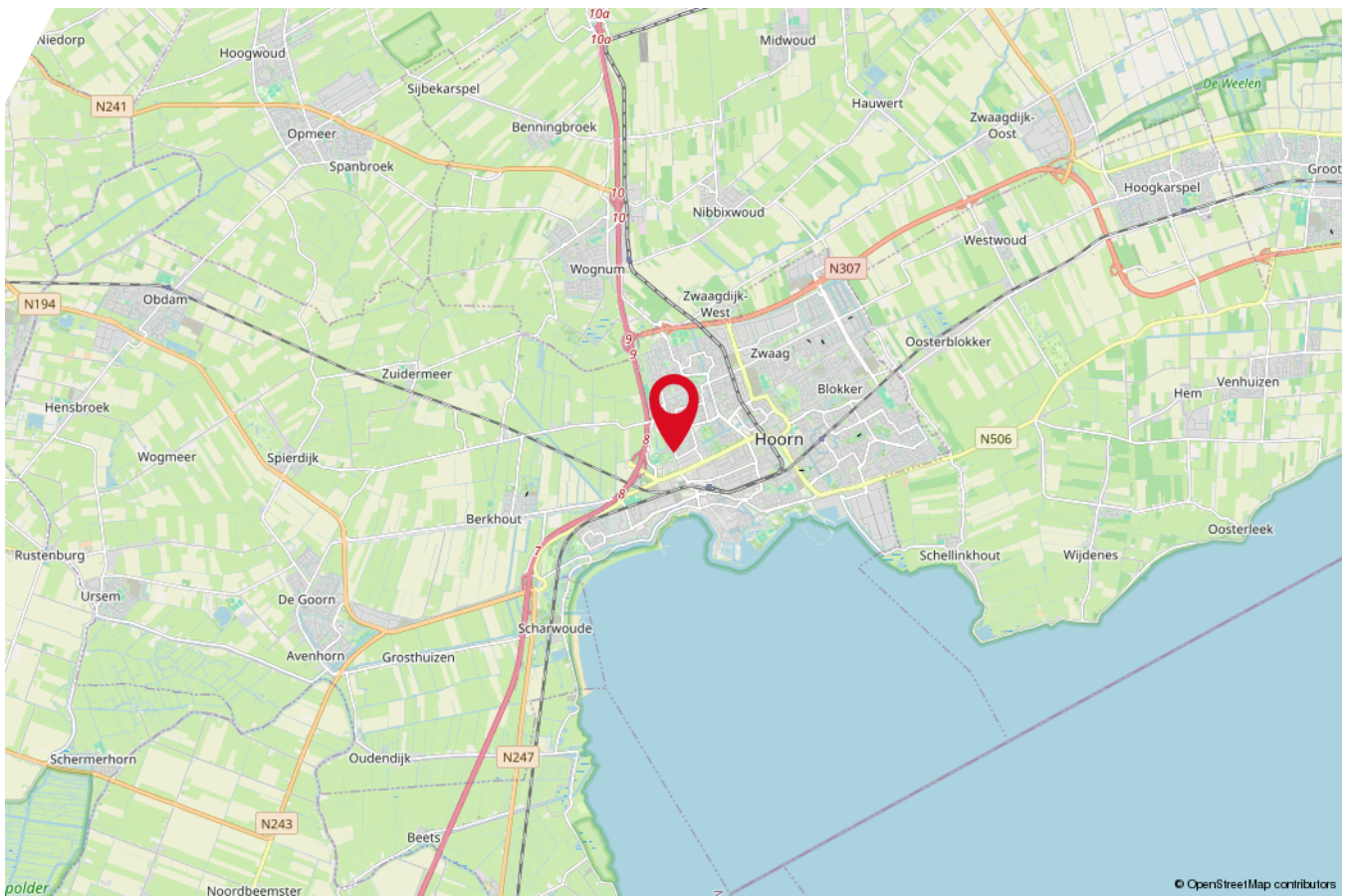
Perceel 817

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.

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 5 juni 2025
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers



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.

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 trendsetters 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

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.



O 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