



Loft-achtig" wonen en of werken op unieke plek!

Postjesweg 166 / Amsterdam



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

GOK
Grootste verhuurder van kantoren & woonruimte
in Nederland & België
tel. 020 - 41 00999
www.gok-verhuurder.nl



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

Wonen en werken kunnen samenkomen in dit appartement aan de Postjesweg!

Loft-achtig" wonen en of werken met een unieke plafondhoogte van bijna 6 meter, in een energiezuinig en strak afgewerkte woning of een combinatie met werken is in dit appartement uit 2020 mogelijk. De unit op de begane grond is nu in gebruik als kantoor maar met enige creativiteit om te bouwen naar een volledige woning of een combinatie van wonen en werken. Het appartement van 112m2 is verdeeld over twee woonlagen. De voor de koper optionele twee eigen parkeerplaatsen bevinden zich vooraan in de parkeergarage. De erfpacht is voortdurend tot 2066 afgekocht! Doordat de vloer is voorzien van vloerverwarming en overal HR+++ glas, heeft lage stookkosten en een energielabel A.

De woning ligt op de begane grond op een geliefde locatie in Amsterdam Nieuw-west vlakbij metrostation Postjesweg. Het gehele gebied wordt door de vele verbouwingen en aanpassingen hip en trendy gemaakt wat past bij de huidige en aankomende tijd. Om de hoek liggen diverse winkels waaronder 2 supermarkten, maar ook het Sloterpark en Rembrandtpark liggen op loopafstand. Hier woont u comfortabel en zijn alle gemakken van de stad eenvoudig te bereiken. Even snel een boodschap doen, een hapje eten of het terras op? Het kan lopend of op de fiets. De voorzieningen binnen Amsterdam Nieuw-West zijn talrijk. Er zijn twee internationale scholen in de buurt, een bibliotheek, theater, winkels en veel natuur. Dat maakt Nieuw-West tot een fijn gebied, waar je kunt winkelen, recreëren, ontmoeten, eten en van cultuur kunt genieten. Met de fiets sta je in een kwartier in het centrum van de stad.

De bereikbaarheid is met zowel het openbaar vervoer als met de auto uitstekend. Metrostation Postjesweg ligt om de hoek en brengt u in een kwartier naar het centrum. Daarnaast brengen meerdere buslijnen je naar alle delen van de stad. Bus 18 stopt voor de deur en rijdt rechtstreeks naar het Centraal Station. Via station Lelylaan zijn alle treinverbindingen bereikbaar en sta je binnen 20 minuten op Schiphol. Ook met de auto is het makkelijk reizen: New West ligt dicht bij de ringweg A10.

INDELING

Bij binnenkomst valt direct de fantastische plafondhoogte op en krijgt de ruimte door de glazen voorzijde een zee van licht. Op de begane grond van ongeveer 78 m2 bevindt zich in de huidige situatie het kantoor met achterin de keuken. Via de trap bereikt u de mezzanine met o.a. een overlegruimte en twee separate toiletten.

Aan de fotoreportage zijn een aantal sfeer impressies (wonen) toegevoegd echter om daadwerkelijk een goed beeld van de mogelijkheden te ervaren is een bezichtiging aanvraag ons advies.

De twee garageplaatsen zijn optioneel en in eerste instantie exclusief voor de koper van het appartement. De vraagprijs hiervan is nader overeen te komen.

BIJZONDERHEDEN:

- Erfpacht voortdurend afgekocht tot 2066
- Winkels en overige gemakken om de hoek
- Centrum van Amsterdam zeer snel en eenvoudig te bereiken
- Twee parkeerplaatsen in de garage met eigen kadastraal nummer optioneel voor de koper van het appartement
- Energietabel A
- Zeer strategische locatie

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	appartement
Straatnaam en huisnummer	Postjesweg 166
Postcode en woonplaats	1061 AX Amsterdam
Bouwjaar	2020
Aantal kamers	2

Woonoppervlakte	112 m ²
Inhoud	468 m ³
Isolatie	volledig geïsoleerd
Energie label	A

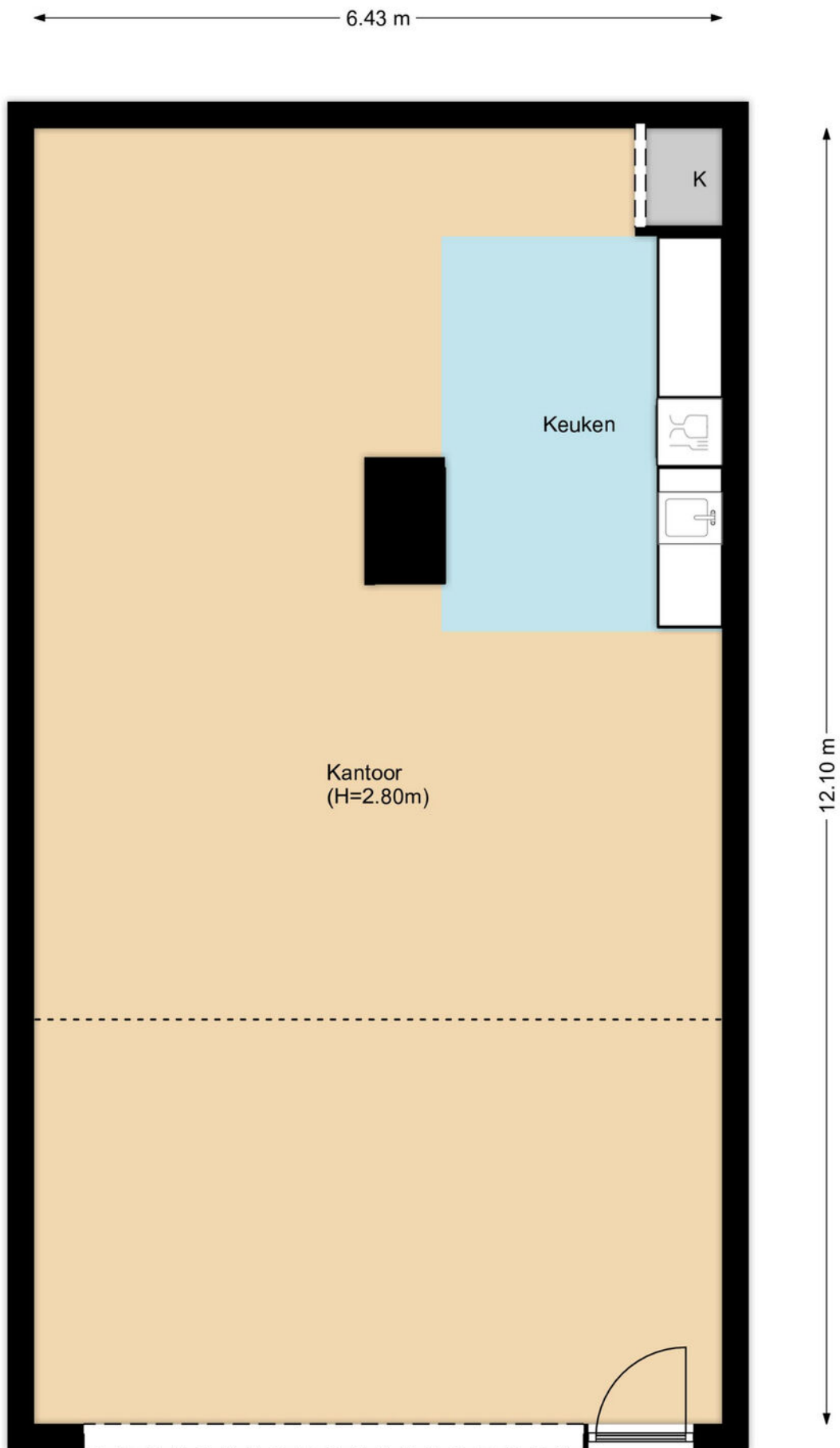
KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Sloten, Sloten, Sloten
Sectie	D, D, D
Nummer	11462, 11462, 11462

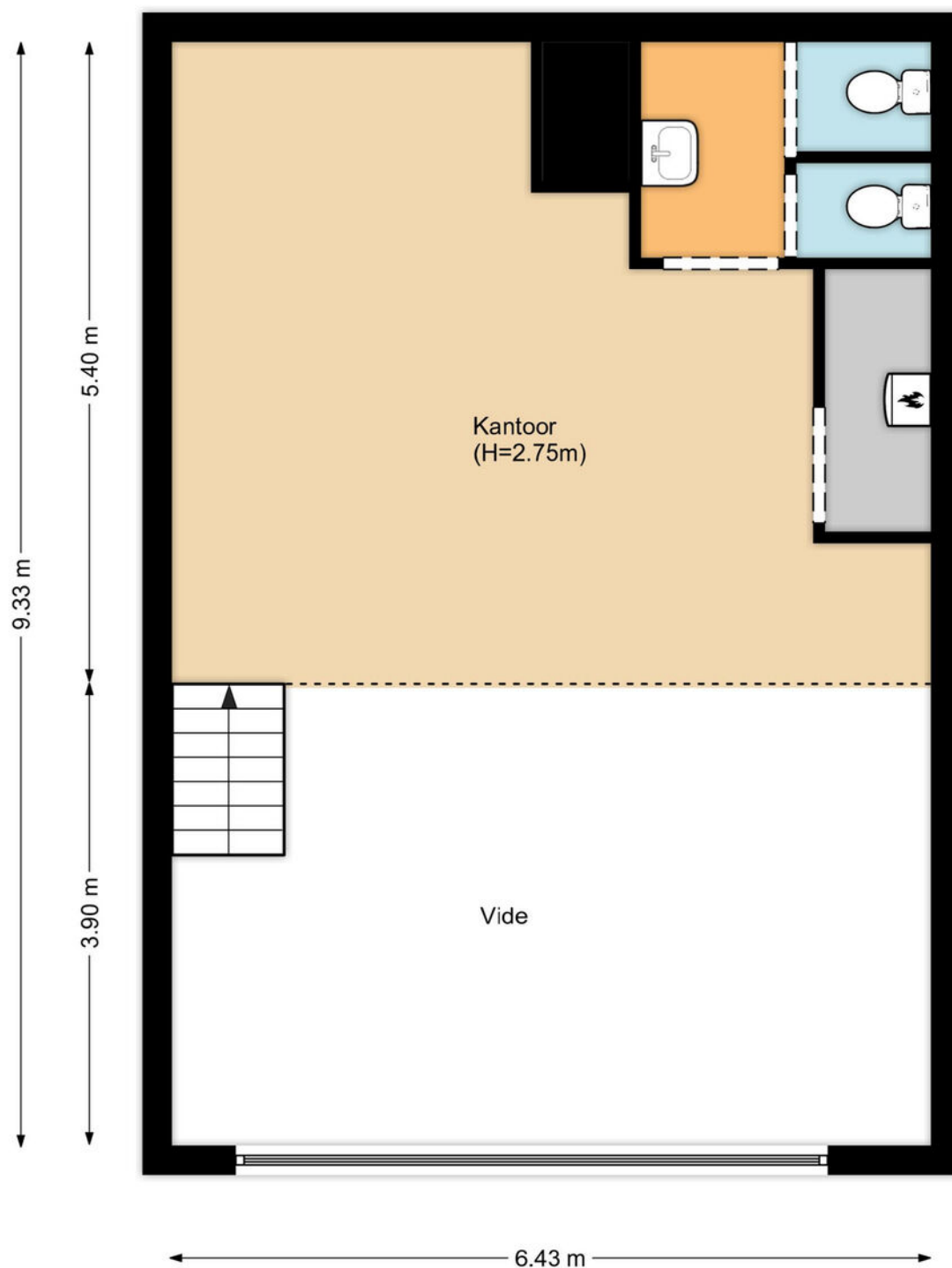




PLATTEGROND



PLATTEGROND





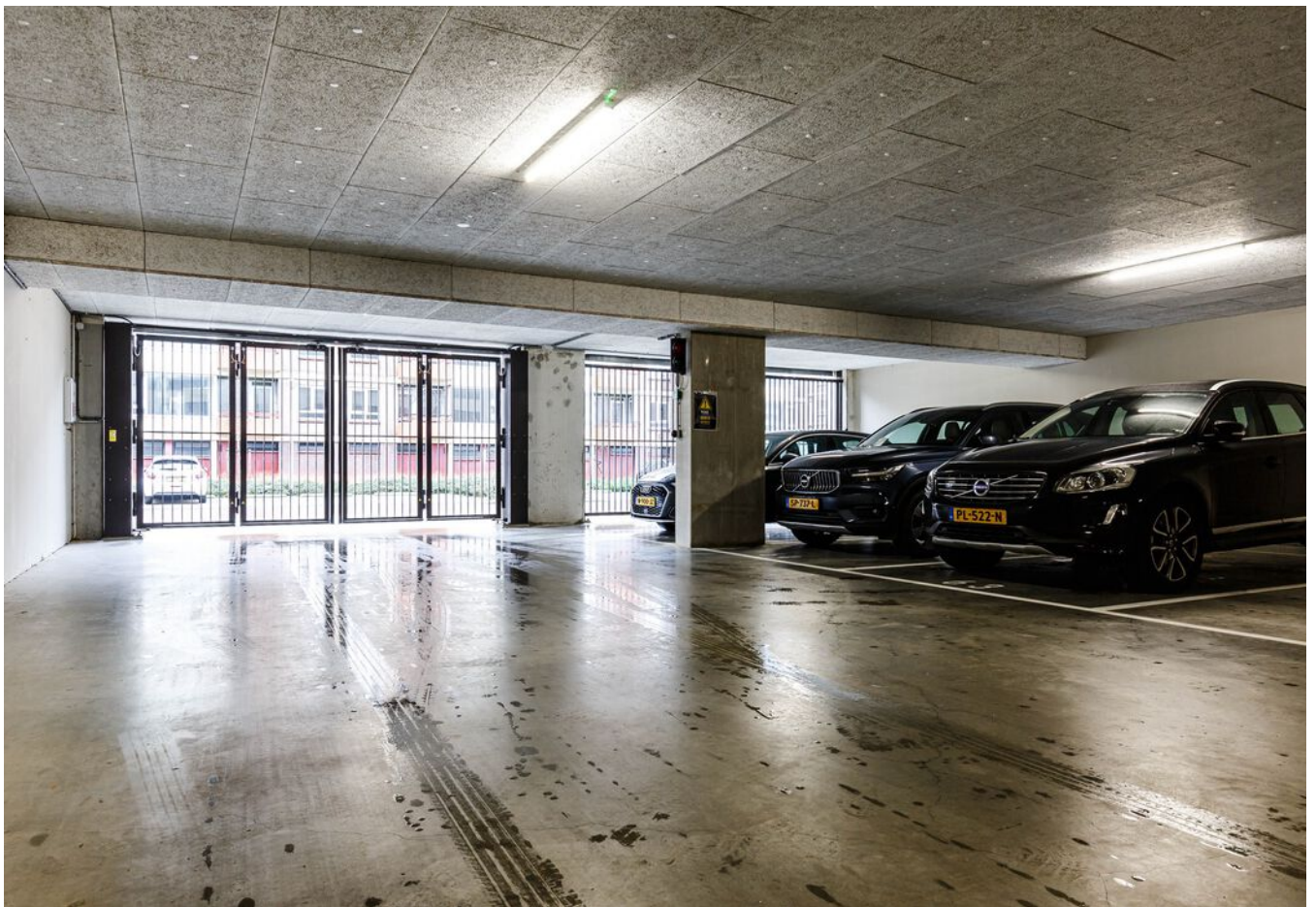




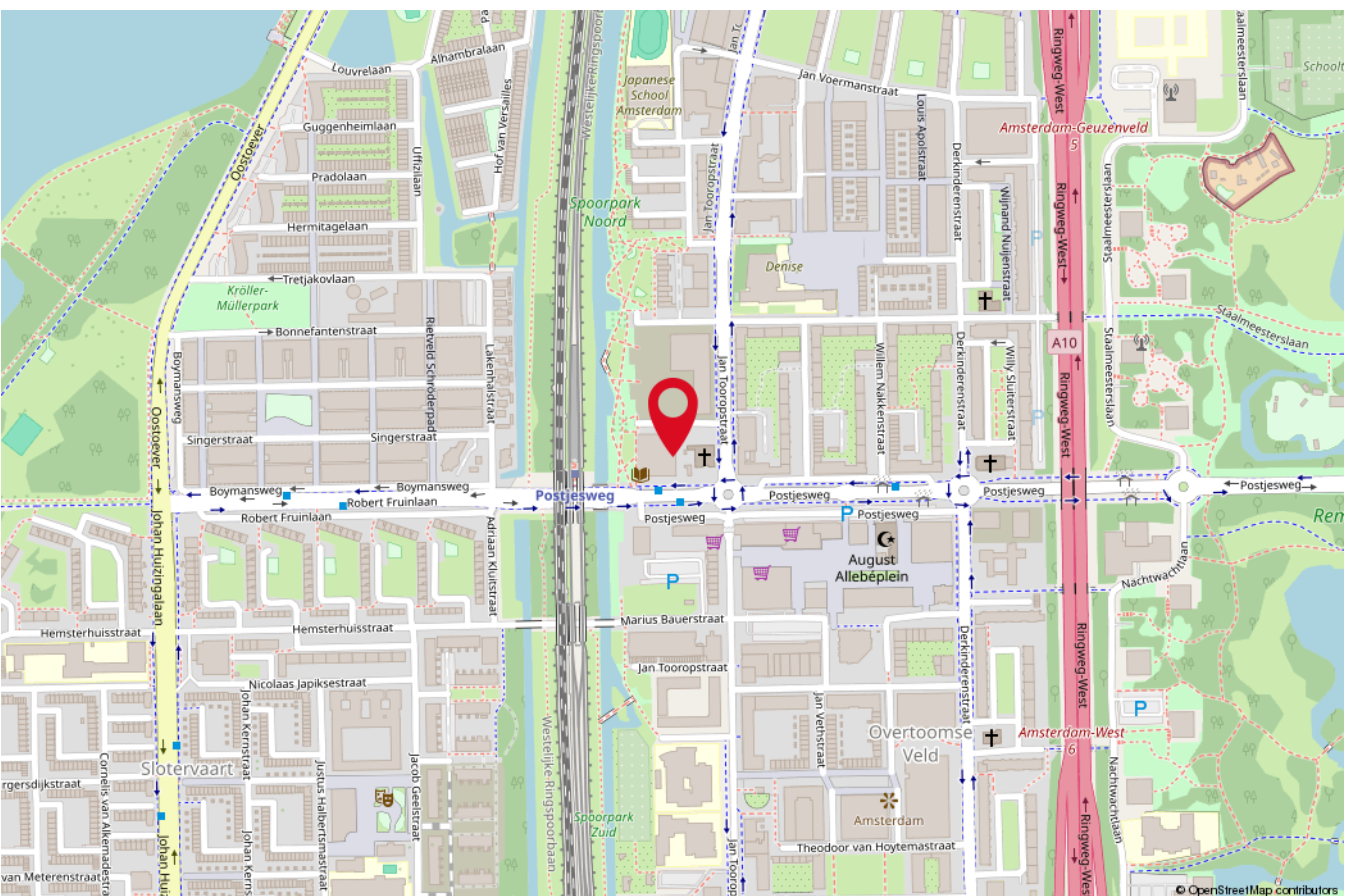
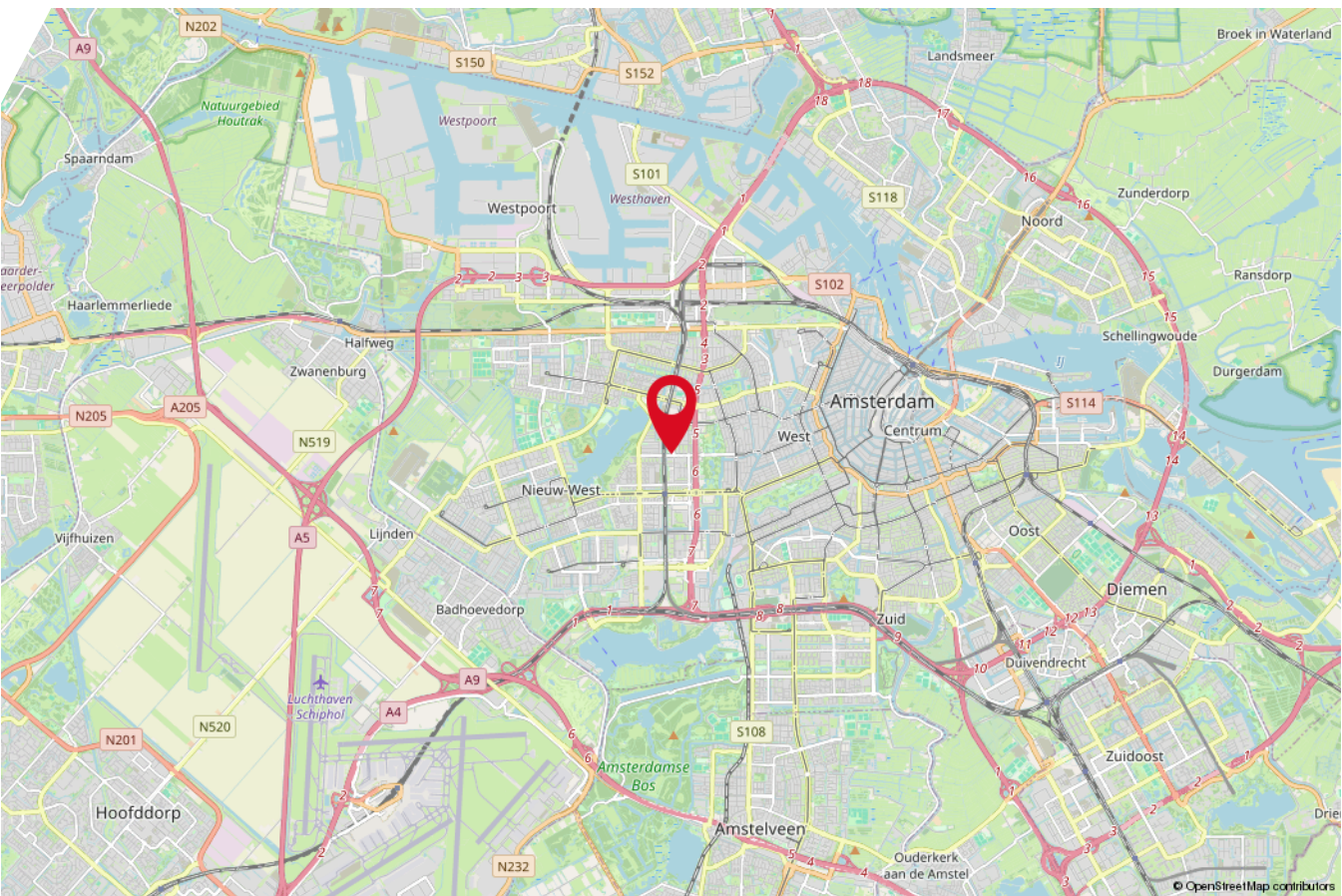








LOCATIE OP DE KAART



WONEN IN

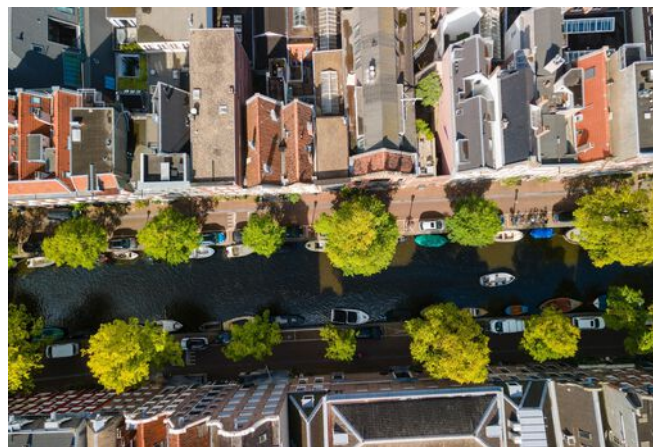


Amsterdam is een smeltkroes van verschillende culturen en nationaliteiten. De stad verwelkomt mensen uit alle hoeken van de wereld en biedt daardoor een rijke culturele ervaring. Je kunt genieten van diverse keukens, festivals, tentoonstellingen en evenementen die de diverse achtergronden van de inwoners weerspiegelen.

Amsterdam heeft verschillende buurten met elk hun eigen karakter. Bijvoorbeeld, De Jordaan is bekend om zijn pittoreske grachten en gezellige cafés, terwijl De Pijp bekend staat om zijn levendige markten en diverse eetgelegenheden.

Amsterdam heeft een rijke geschiedenis die terug te zien is in de prachtige historische architectuur, grachten en smalle straatjes. De stad ademt een unieke sfeer uit en biedt talloze mogelijkheden om te genieten van de historische charme tijdens wandelingen of fietstochten door de oude binnenstad.

Al met al biedt Amsterdam een levendige en unieke woonervaring. Het is een stad vol geschiedenis, kunst, cultuur en mogelijkheden om nieuwe mensen te ontmoeten.



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, verkrijken 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 bezichting, een centrale bezichting 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 bezichting 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.



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