



Net afgewerkte drive-in woning met tuin op het zuiden

Kaarder 34, Hoorn

REMAX Direct
0229-291313 | direct@remax.nl

**Meer
informatie
vindt u hier.**





Welkom

bij REMAX 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

Makelaar

E barryvanderheijden@remax.nl

M 06-29260666

REMAX Direct

**Westerblokker 44
1695AH Blokker (Hoorn)**

makelaar-hoorn.remax.nl | direct@remax.nl | 0229-291313



Omschrijving & Indeling

Een verrassend ruime, uitstekend onderhouden drive-in woning met een eigentijdse indeling, energiebesparende voorzieningen en een splinternieuwe tuinstudio.

Het unieke aan deze woning? Je beschikt over drie woonlagen met zowel een tuinkamer op de begane grond als een leefkeuken op de 1e verdieping. Ideaal voor werken aan huis, een aparte zitruimte, speelkamer, praktijk, of gewoon extra leefcomfort. Duurzaam & instapklaar. De woning is de afgelopen jaren grondig gemoderniseerd:- Voor- en achtergevel recent vernieuwd- Extra zonnepanelen geplaatst (ruime opbrengst)- Airconditioning- Volledig dubbele beglazing; hardhout kozijnen- Nieuwe, geïsoleerde tuinstudio met talloze gebruiksmogelijkheden

Indeling

Begane grond: ruime entree met toegang tot de garage. Aan de tuinzijde ligt de royale tuinkamer, perfect als extra woonkamer, werk-/hobbyruimte of speelkamer. Deze verdieping beschikt daarnaast over een separate wasruimte met wasmachine- en drogeropstelling en extra kastruimte en toegang naar de bergruimte.

Eerste verdieping – de tweede woonlaag. Een heerlijke, royale slaapkamer met zonnescherm en fraai uitzicht op de achterzijde. Tevens eenvoudig weer in gebruik te nemen als woonkamer. Aan de straatzijde een moderne woonkeuken met

vaatwasser, combi-oven, koelkast, 5-pits inductiekookplaat, afzuigkap en een composiet aanrechtblad. Op deze verdieping bevindt zich tevens het toilet met wandcloset en fontein.

Tweede verdieping: de royale ouderslaapkamer aan de voorzijde is voorzien van airco en kan gemakkelijk worden opgesplitst in twee kamers. Aan de achterzijde liggen nog twee goede slaapkamers (met kunststof kozijnen en screens). De comfortabele badkamer is uitgerust met vloerverwarming, ligbad, douche, wastafelmeubel en een tweede wandcloset. De zonnige achtertuin op het zuiden biedt meerdere zitplekken en grenst direct aan een grasveld. Via het achterpad loop je zo naar winkelcentrum De Huesmolen. De volledig geïsoleerde tuinstudio maakt de tuin extra veelzijdig: ideaal voor werken, logeren, sporten of hobby's.

Belangrijkste pluspunten

- Twee woonlagen met leefruimtes
- Extra zonnepanelen geplaatst
- Nieuwe geïsoleerde tuinstudio
- Recent vernieuwde gevels
- Volledig dubbel glas; grotendeels kunststof kozijnen
- Moderne badkamer met vloerverwarming
- Grote slaapkamer (splitbaar)
- Zonnige tuin op het zuiden
- Alle voorzieningen op loopafstand







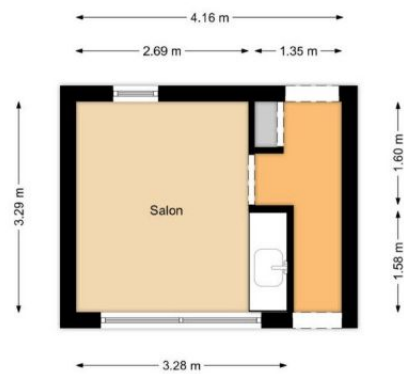
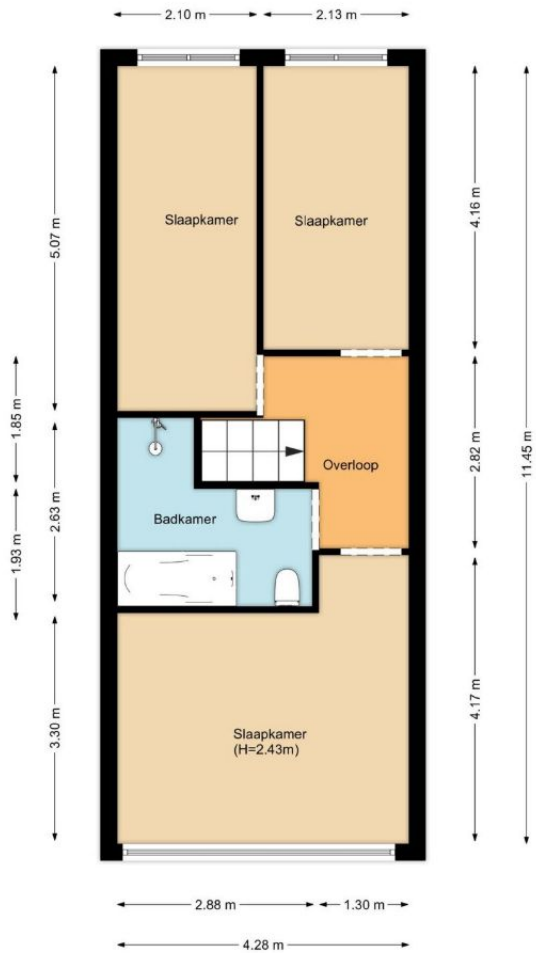












Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Kaarder 34



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 F

Perceel 2959

kadaster

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.

Vraag & antwoord

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

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

Een tegenbod te doen.

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.

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. 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.



Neem contact met ons op

Onze REMAX luchtballon vliegt boven de menigte, wij zijn de lokale experts. Wij kennen Blokker (Hoorn) en onze regio van binnen en buiten, daarom kunt u bij ons terecht voor alle onroerend goed vragen en adviezen. Bent u op zoek naar een organisatie die servicegericht is? REMAX ondersteunt u bij elke stap van een transactie:

van tips om het huis verkoopklaar te maken tot aan het naamplaatje voor de koper van uw woning. We staan bekend om onze beroemde slogan: Niemand in de wereld verkoopt meer onroerend goed dan REMAX. Laat ons het bewijzen.

**NEEM VANDAAG NOG
CONTACT OP!**

Barry van der Heijden

Makelaar

E barryvanderheijden@remax.nl
M 06-29260666



REMAX Direct

Westerblokker 44
1695AH Blokker (Hoorn)

 facebook.com/remaxhoorn
 instagram.com/remaxdirectmakelaars

REMAX
Direct Makelaars