



Net afgewerkt instapklaar appartement met balkon

Jan Doustraat 22, Zwaag

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

Wonen in het gewilde Bangert & Oosterpolder. In de populaire en jonge woonwijk Bangert & Oosterpolder ligt dit verrassend ruime en instapklare appartement van ca. 63 m².

Met een moderne keuken en badkamer, 1 slaapkamer, een separate was-/kledingkamer (mogelijk 2e slaapkamer), een lichtrijke woonkamer en een heerlijk balkon op het zuidoosten met een fraaie ligging en waar je kan genieten van veel zonuren, is dit een ideale plek voor iedereen die comfort en gemak zoekt.

De wijk staat bekend om zijn groene omgeving, brede singels en vele speel- en wandelmogelijkheden. Je woont hier rustig, maar wel met alle voorzieningen binnen handbereik. Op loopafstand vind je het moderne winkelcentrum met o.a. een supermarkt, drogisterij, bakker en horecagelegenheden. Het appartement beschikt overigens over een zonneboiler, energiezuinig en voorzien van een A energielabel.

Het gezellige stadscentrum van Hoorn, met zijn terrasjes, winkels, havens en historische karakter,

ligt op slechts een paar minuten fietsen. Bovendien ben je via de A7 binnen 10 autominuten op weg richting Amsterdam of Leeuwarden.

Indeling

Begane grond: Centrale entree met trappenhuis. Hier bevindt zich ook de privéberging, ideaal voor fietsen, motor of extra opslag.

Tweede verdieping: Bij binnenkomst valt meteen de ruime hal op, die toegang biedt tot alle vertrekken. Er is een separaat toilet, een technische ruimte én een handige was-/kledingkamer. Verder is er een comfortabele slaapkamer en een moderne badkamer voorzien van wastafelmeubel, inloopdouche en vloerverwarming.

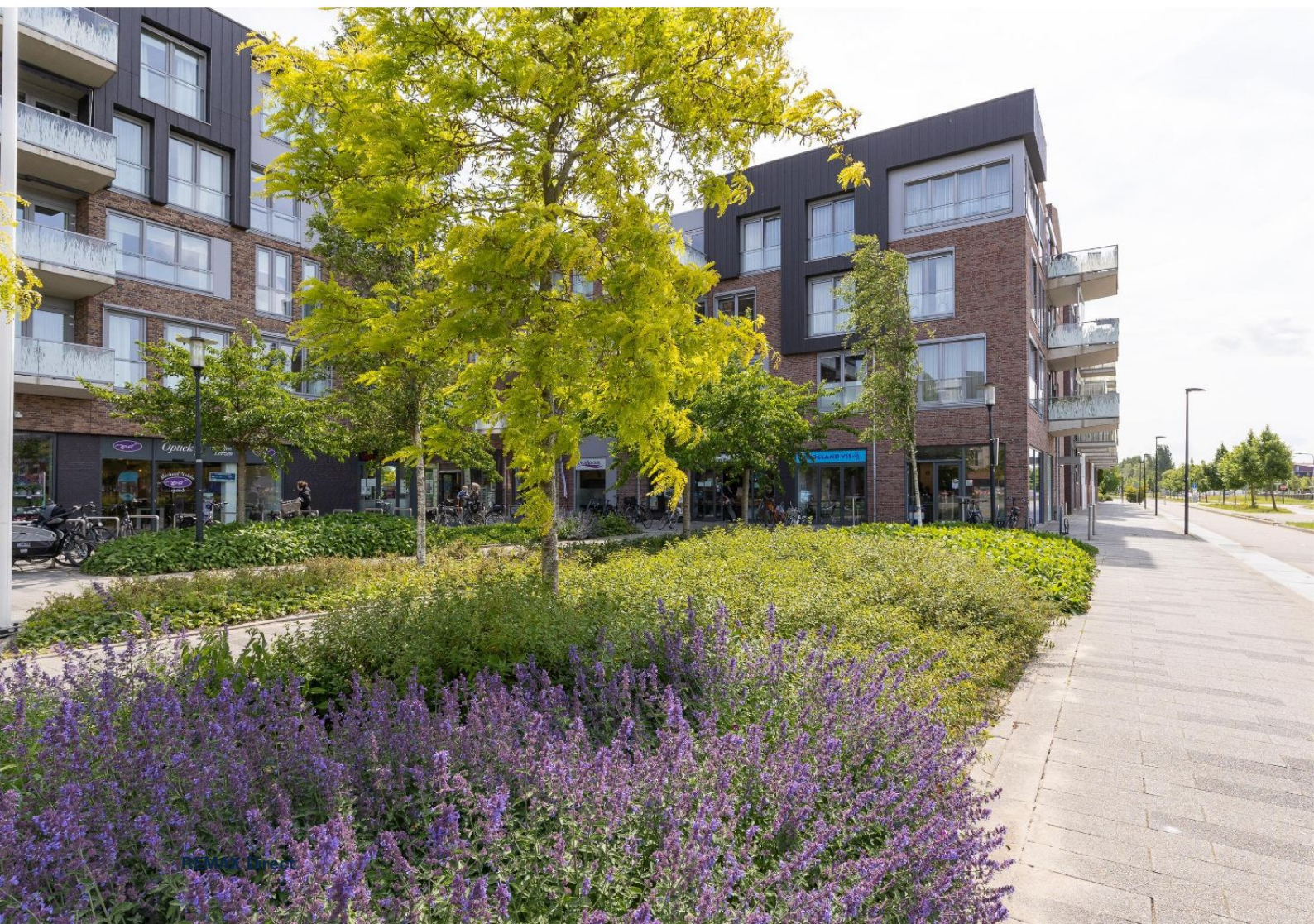
De lichte L-vormige woonkamer is heerlijk ruimtelijk en vormt samen met de open keuken (met diverse inbouwapparatuur) een prettige leefruimte. Via de woonkamer stap je het zonnige balkon op het zuidoosten op—hier geniet je van privacy, rust en een vrij uitzicht.

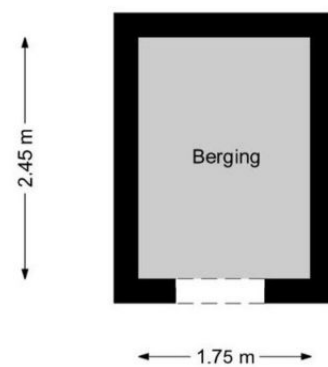












Algemene informatie

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, bekijken 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:

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.



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