



Gerenoveerde, instapklare hoekwoning met 4 slaapkamers

Reiger 119, 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

Deze compleet opgeknapte, royale hoekwoning is er één die je niet wilt missen. Met een lichte, frisse uitstraling, verrassend veel ruimte én een extra multifunctionele kamer op de begane grond is dit een woning die direct voelt als thuiskomen. Alles staat klaar voor een nieuwe eigenaar—jij hoeft alleen nog je spullen neer te zetten.

Gelegen in een rustige, kindvriendelijke wijk vind je hier het perfecte evenwicht tussen comfort, ruimte en voorzieningen. De woning is volledig gestuukt en gespoten en vrijwel geheel gerenoveerd, waardoor je de komende jaren nauwelijks omkijken hebt naar onderhoud. Binnen enkele minuten wandel je naar basisscholen, kinderopvang, sportvelden en het Johan Cruyff Court. Boodschappen doe je op 500 meter afstand en met NS-station Hoorn-Kersenboogerd om de hoek ligt ook Amsterdam binnen handbereik.

De lichte woonkamer met laminaatvloer vormt het hart van de woning. Aan de achterzijde stap je via de tuindeur de onderhoudsvriendelijke achtertuin in, compleet met berging en achterom. De moderne keuken aan de voorzijde is stijlvol uitgevoerd met een dubbele rechte opstelling, schiereiland, spotverlichting en diverse inbouwapparatuur.

Uniek is de extra kamer op de begane grond: ideaal als slaapkamer, werkruimte of praktijk aan huis en voorzien van eigen douchecabine.

Op de eerste verdieping bevinden zich twee ruime slaapkamers (met mogelijkheid tot drie), een compleet vernieuwde badkamer in moderne grijs-witte tinten en een vaste trap naar boven. Dankzij de recht opgetrokken gevels is deze verdieping heerlijk ruim.

De tweede verdieping biedt nóg eens twee slaapkamers, beiden voorzien van een dakkapel. Daarnaast vind je hier de wasmachine-/drogeropstelling, cv-ketel en zelfs een extra douche- en toiletruimte. De achtertuin is speels aangelegd, onderhoudsarm en voorzien van een praktische berging en achterom. Alle ramen met zichtbare aantekening worden vóór oplevering nog vervangen, zodat ook dit volledig netjes en verzorgd wordt opgeleverd.

De sterkste punten van deze woning

1. Volledig gerenoveerde, instapklare hoekwoning
2. Maar liefst 4 ruime slaapkamers + multifunctionele begane-grondkamer
3. Moderne keuken en badkamer, extra douche/toilet op zolder
4. Zonnepanelen, dubbel glas en onderhoudsarme tuin met berging en achterom





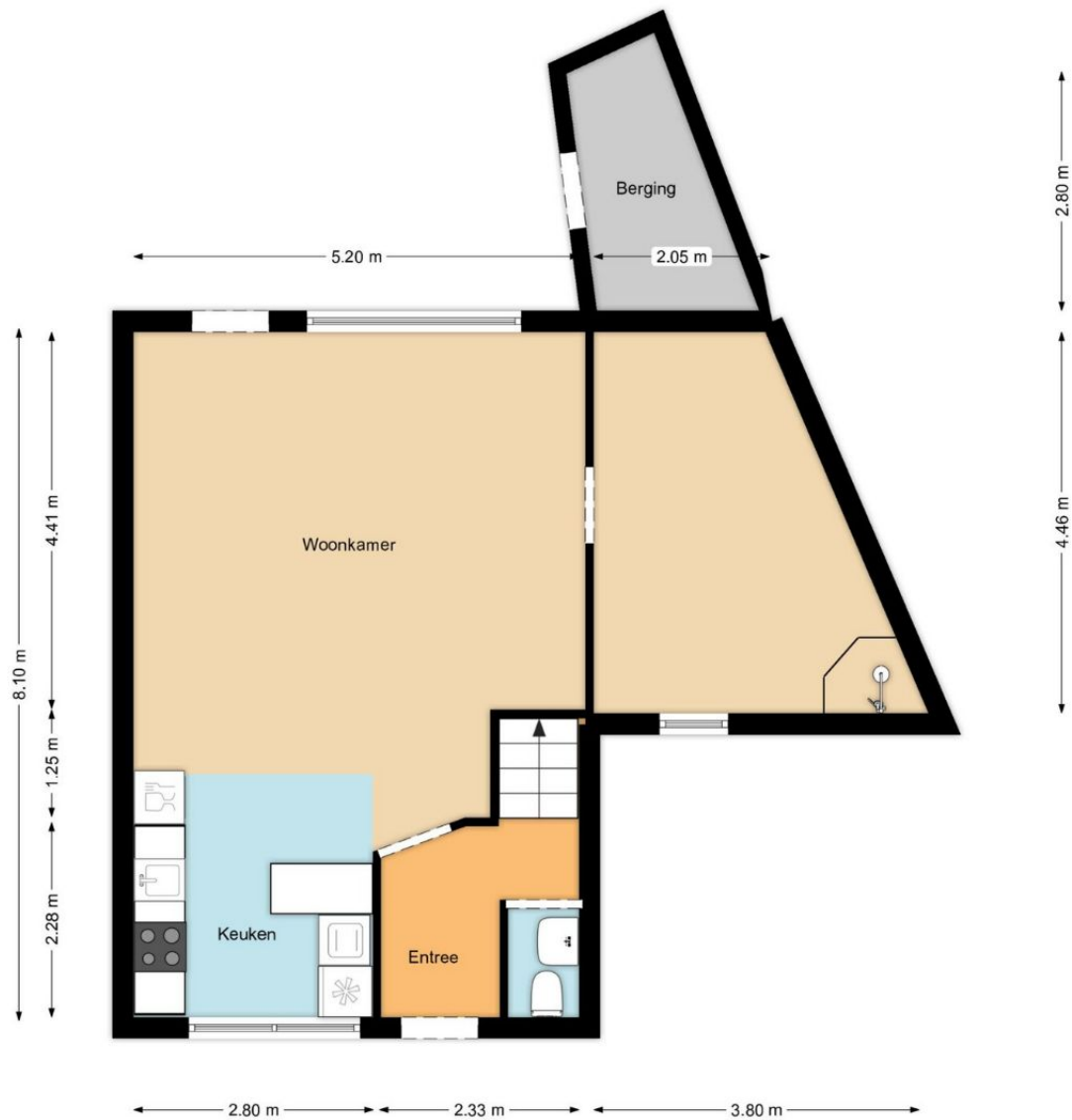










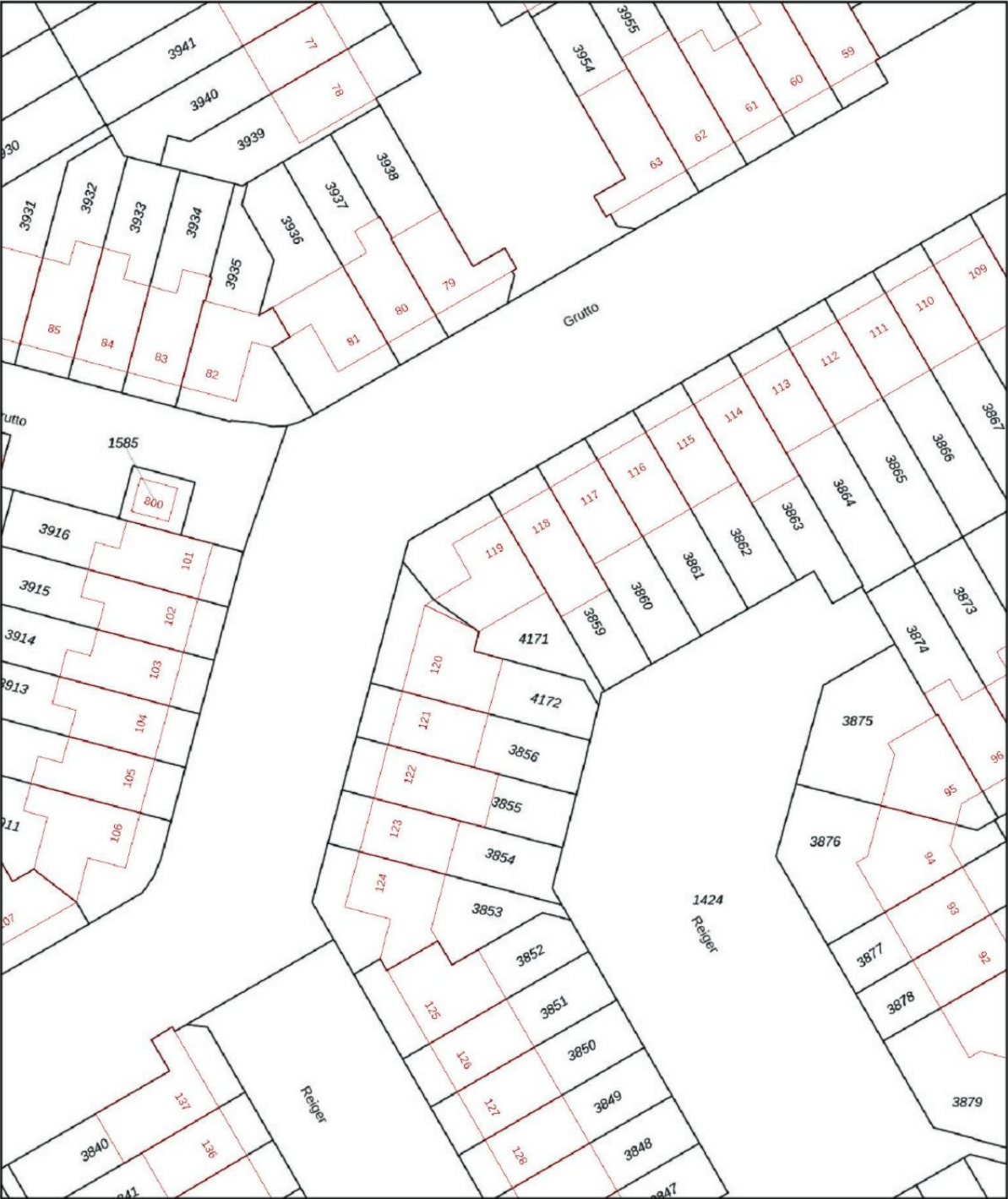




Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Reiger



12345
25

Deze kaart is noordgericht
Perceelnummer
Huisnummer

— Vastgestelde kadastrale grens
— Voorlopige kadastrale grens
— Administratieve kadastrale grens
— Bebouwing

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 9 september 2025
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Hoorn
Sectie L
Perceel 4171

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.

kadaster



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