



# Karakteristiek gerenoveerd wonen in het pittoreske Twisk

**Dorpsweg 50, 1676 GC TWISK**

**REMAX Direct**  
0229-291313 | [direct@remax.nl](mailto:direct@remax.nl)

**Meer  
informatie  
vindt u hier.**







# Welkom

## bij REMAX Direct

Mijn naam is Marco Jonk en ben woonachtig in het bruisende Medemblik. Ik ben als makelaar aangesloten bij RE/MAX Direct te Hoorn. De reden dat ik voor RE/MAX heb gekozen; we zijn allemaal zelfstandig ondernemer en zetten net dat stapje harder voor u om een zo goed mogelijk resultaat te realiseren voor de verkoop of aankoop van uw woning.

Een huis kopen of verkopen doet u niet elke dag, ik ben mij daar terdege van bewust. Ik ga voor maatwerk. Iedereen heeft andere behoeften en eisen, ik sta voor een persoonlijke maar professionele aanpak.

Bereikbaar zijn in de avonduren en weekenden hoort er uiteraard bij. Wenst u een vrijblijvend oriëntatiegesprek in de avond of het weekend is dat geen probleem.



**Marco Jonk**

Makelaar

E [marcojonk@remax.nl](mailto:marcojonk@remax.nl)

M 06-30046221

**REMAX Direct**

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

**[makelaar-hoorn.remax.nl](http://makelaar-hoorn.remax.nl)  
[direct@remax.nl](mailto:direct@remax.nl) | 0229-291313**



# Omschrijving & Indeling

## Herenhuis met woonoppervlak

In het sfeervolle en landelijke Twisk staat deze prachtig gerenoveerde, karakteristieke woning waar authenticiteit en modern wooncomfort perfect samenkomen. Op elk detail is gelet: van de hoogwaardige afwerking tot de fraaie materialen en het behoud van originele elementen. Een unieke kans voor wie stijlvol en veelzijdig wil wonen.

### Wonen met sfeer en flexibiliteit

Bij binnenkomst straalt de woning direct warmte en comfort uit. Aan de linkerzijde van de hal bevindt zich de knusse woonkamer, die dankzij de suite deuren eenvoudig kan worden gescheiden. Ideaal voor gezellige avonden of juist een rustige plek.

De handgemaakte, zeer fraai afgewerkte woonkeuken vormt het hart van het huis. Voorzien van diverse inbouwapparatuur en een royaal kookeiland is dit dé plek om samen te komen met familie en vrienden. Op de begane grond is deels vloerverwarming aanwezig, wat zorgt voor extra comfort.

Onder de woning bevindt zich een authentieke kelder – perfect voor het opslaan van uw wijncollectie.

### Levensloopbestendig en multifunctioneel

Aan de achterzijde van de woning bereikt u via een aparte hal de badkamer, het toilet en een royale slaapkamer. Deze ruimte is tevens uitstekend geschikt als praktijk aan huis, salon of kantoorruimte. Hiermee behoort levensloopbestendig wonen absoluut tot de mogelijkheden.

Via een trap bereikt u bovendien de vliering met verrassend veel bergruimte.

### Eerste verdieping

Op de eerste verdieping zijn twee knusse slaapkamers gerealiseerd, waarbij de oude details zorgvuldig intact zijn gebleven. Daarnaast vindt u hier een royale inloopkast voor al uw kleding.

Ook bevindt zich op deze verdieping een ruime tweede badkamer met aansluitingen voor ligbad, inloopdouche, toilet en wastafel. Deze badkamer kan nog geheel naar eigen smaak worden afgewerkt.

### Tuin en parkeren

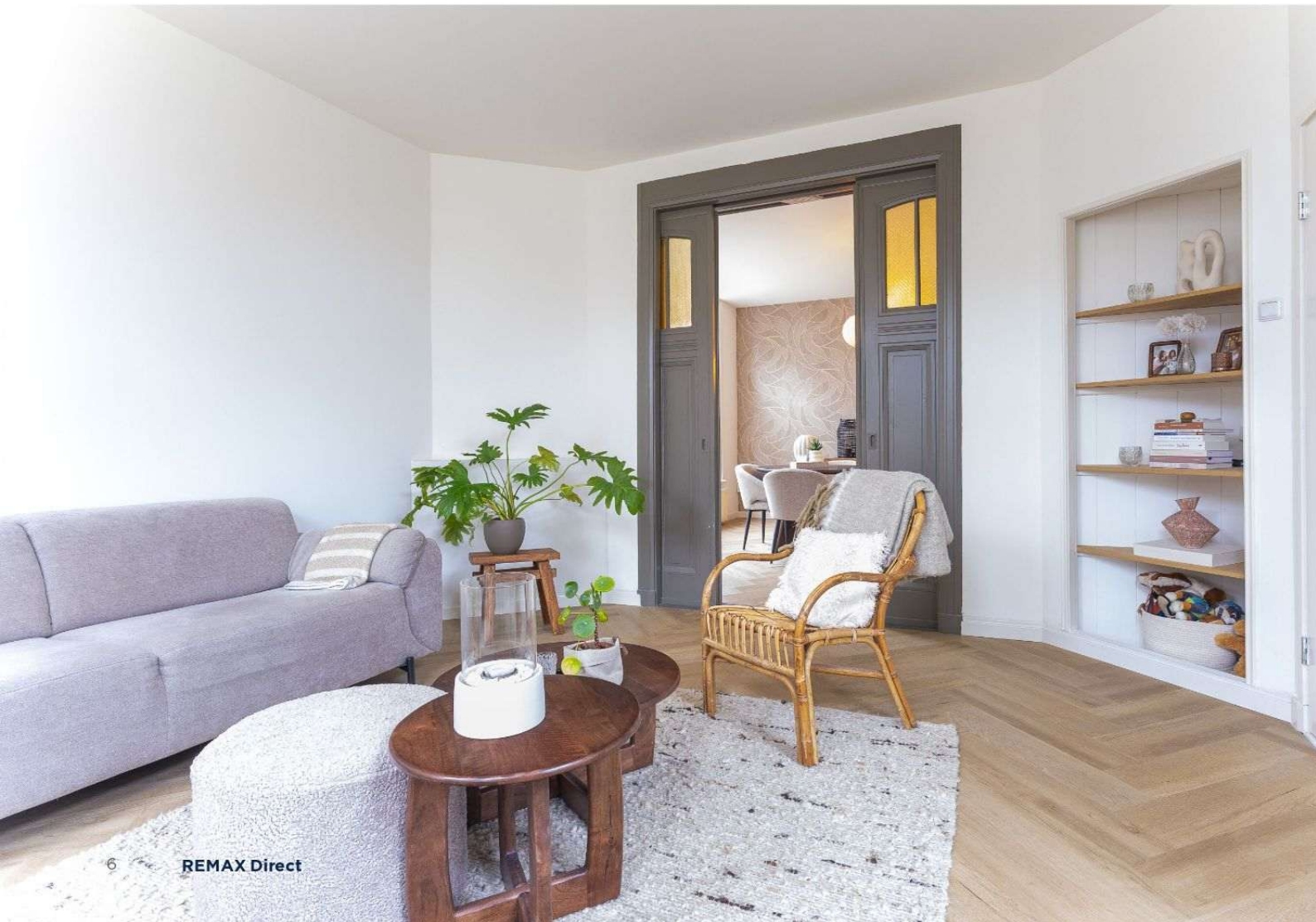
Rondom de woning ligt een fijne tuin waar u heerlijk kunt genieten van de avondzon. Parkeren doet u comfortabel op eigen terrein.

### Omgeving

Twisk staat bekend om zijn rijke verenigingsleven en gemoedelijke sfeer. Op fietsafstand ligt het toeristische stadje Medemblik, prachtig gelegen aan het IJsselmeer met een heerlijk strand en wandelgebied. Binnen enkele minuten bereikt u bovendien de uitvalswegen richting de grotere steden.

- ? Volledig gerenoveerd met behoud van karakter
- ? Deels vloerverwarming begane grond
- ? Handgemaakte woonkeuken met kookeiland
- ? Levensloopbestendig en multifunctioneel
- ? Authentieke kelder
- ? Parkeren op eigen terrein





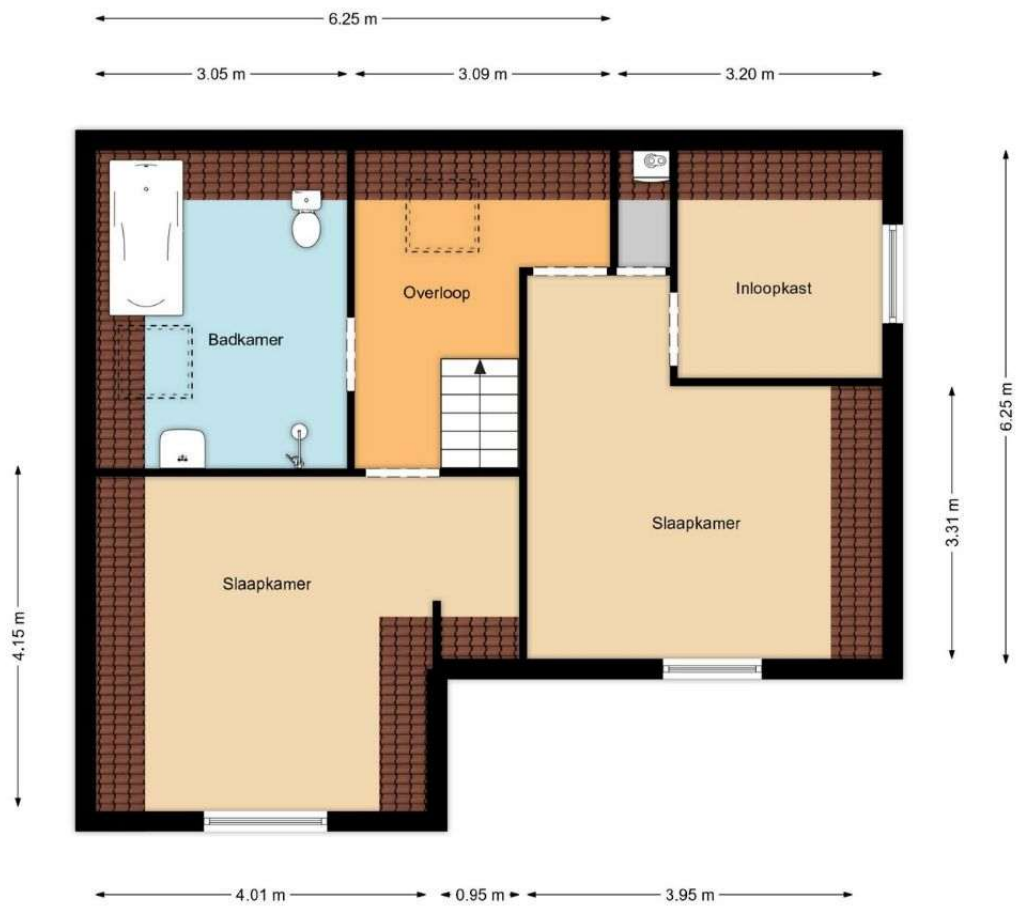













# Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: mjonk



<p><b>12345</b> Perceelnummer</p> <p><b>25</b> Huisnummer</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>— Voorlopige kadastrale grens</p> <p>— Administratieve kadastrale grens</p> <p>— Bebouwing</p>	<p>Deze kaart is noordgericht</p> <p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Noorder-Koggenland</p> <p>Sectie P</p> <p>Perceel 558</p> <p>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.</p>	<p>kadaster</p> 
--	---	---

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 17 december 2025  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

# 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 REMAX makelaar in te schakelen. REMAX 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 REMAX makelaar uit waar REMAX 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 REMAX 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 vraagprijis advies en hiermee bepaalt u gezamenlijk welke verkoopstrategie het beste bij uw wensen past.

Met REMAX bespaart u duizenden euro's, door aantoonbare hogere verkoopprijzen (opbrengstwaarden). Bij uw REMAX 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, verrijken 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. REMAX 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 inloophmoment 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 REMAX makelaar is 100% transparant en geeft IEDERE bieding aan u door. Iedere REMAX 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 REMAX makelaar staat u bij met het juiste (objectieve) advies in deze.

### Stap 6: Naar de notaris

REMAX 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

**NEEM VANDAAG NOG  
CONTACT OP!**

**Marco Jonk**

**Makelaar**

E [marcojonk@remax.nl](mailto:marcojonk@remax.nl)


M 06-30046221



**REMAX Direct**

Westerblokker 44  
1695AH Blokker (Hoorn)

 [facebook.com/remaxhoorn](https://facebook.com/remaxhoorn)

 [instagram.com/remaxdirectmakelaars](https://instagram.com/remaxdirectmakelaars)

**REMAX**  
Direct Makelaars