



**Instapklaar wonen met ruimte,
licht en comfort!**

Albert van Damstraat 16, 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
1695 AH Hoorn (Blokker)**

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

Omschrijving & Indeling

Instapklaar wonen met ruimte, licht en comfort

Welkom aan de Albert van Damstraat 16 in Zwaag. Deze verrassend ruime en uitstekend verzorgde tussenwoning combineert modern wooncomfort met een warme en lichte sfeer. Met een stijlvolle keuken, een tuingerichte woonkamer, 4 slaapkamers en een energiezuinig karakter is dit een woning waar je direct kunt intrekken en jarenlang met plezier kunt wonen.

Via de entree kom je in de hal met modern toilet en de trapopgang naar de eerste verdieping. Aan de voorzijde van de woning bevindt zich de moderne keuken, voorzien van diverse inbouwapparatuur. De openslaande deuren naar de voortuin zorgen hier voor veel licht en maken dit een heerlijke plek om de dag rustig te beginnen met een kop koffie.

De woonkamer ligt aan de achterzijde van de woning en is prettig licht en ruim. Dankzij de openslaande deuren naar de achtertuin ontstaat er een mooie verbinding tussen binnen en buiten. Hierdoor voelt de woonkamer extra ruim en is het een fijne plek om samen te komen, te ontspannen of gezellig te tafelen.

Op de eerste verdieping bevinden zich drie comfortabele slaapkamers en een moderne badkamer. De badkamer is verzorgd uitgevoerd met een inloopdouche, tweede toilet en een wastafelmeubel en heeft een frisse, tijdloze uitstraling.

De tweede verdieping biedt nog eens verrassend veel extra ruimte dankzij twee dakkapellen. Aan de voorzijde bevindt zich een praktische kamer die momenteel dienstdoet als inloopkast en technische ruimte met opstelling voor de cv ketel en aansluitingen voor wasmachine en droger. Aan de achterzijde is een royale ouderslaapkamer gerealiseerd. Door de grote dakkapel is hier veel daglicht en voelt de kamer heerlijk ruim aan. Eventueel is er eenvoudig een 5e slaapkamer te realiseren.

Vanaf de overloop is bovendien een handige bergvliering bereikbaar, ideaal voor het opbergen van koffers, seizoensspullen en andere zaken die je niet dagelijks nodig hebt. Ook op het gebied van duurzaamheid zit je hier goed. De woning beschikt over maar liefst 11 zonnepanelen en heeft een energiezuinig energielabel A++, wat bijdraagt aan comfortabel wonen en lagere energielasten.

Kortom, een verrassend ruime, goed onderhouden en volledig instapklaare woning op een fijne plek in Zwaag. Een huis waar ruimte, comfort en energiezuinig wonen samenkomen.

Pluspunten van de woning:

- Ruime en lichte tussenwoning met verzorgde afwerking
- Moderne keuken en lichte woonkamer met openslaande deuren
- Maar liefst vijf slaapkamers en een moderne badkamer.
- Twee dakkapellen waardoor de tweede verdieping extra ruim is
- Energiezuinig wonen met 11 zonnepanelen en energielabel A++

Kenmerken

ALGEMENE INFORMATIE

Plaats	ZWAAG
Woning type	Eengezinswoning
Eigendomssoort	Volle eigendom
Ligging	In woonwijk
Aantal verdiepingen	3
Bouwjaar	2015
Soort dak	Zadeldak

OPPERVLAKTES/RUIMTES

Perceeloppervlak	120m ²
Woonruimte	127m ²
Bruikbaar gebied	0m ²
Totaal volume	452m ³
Aantal kamers	6
Aantal slaapkamers	4

ENERGIELABEL INFORMATIE

Energiebron	Gas
Warmwatervoorziening	CV ketel
Bouwjaar cv	2015
CV Ketel type	intergas

VOORZIENINGEN/ISOLATIE

Mechanische ventilatie, TV kabel, Dakraam, Glasvezel kabel, Zonnepanelen
Isolatie:
Volledig geïsoleerd



















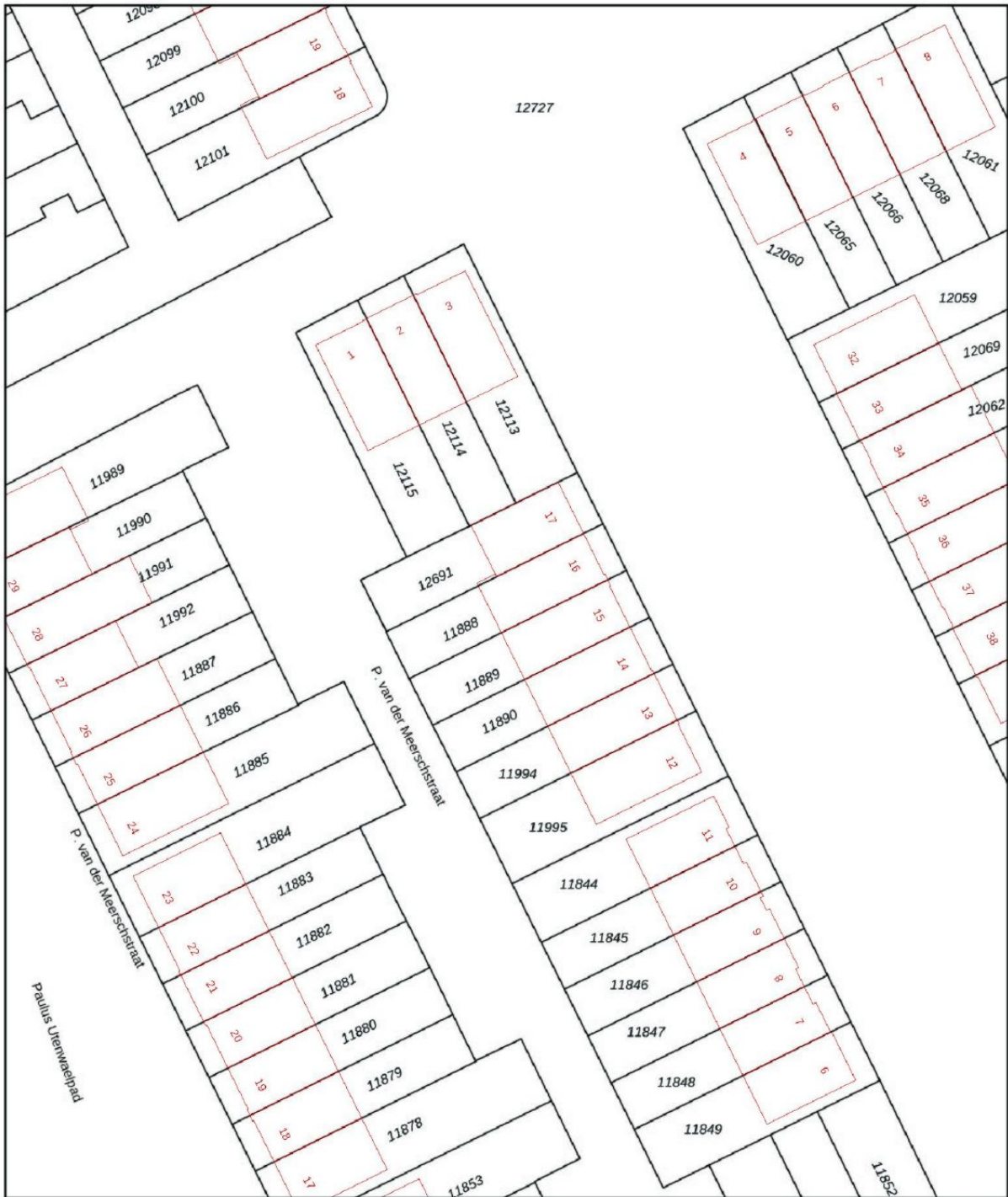





Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: A. van Damstraat 16

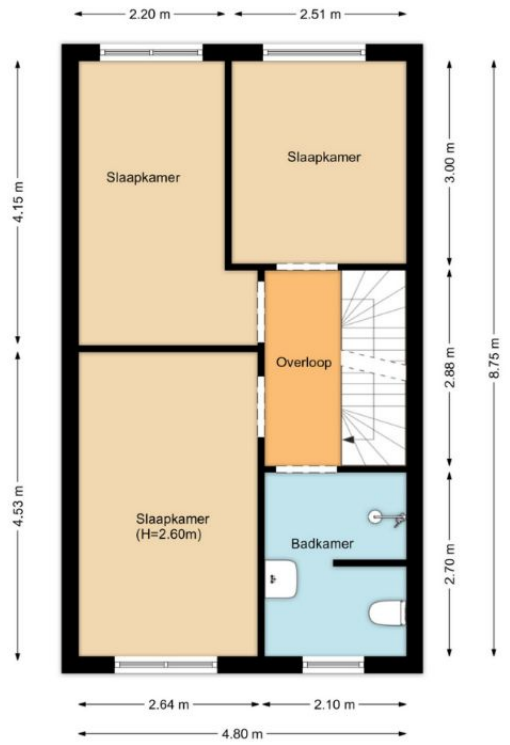
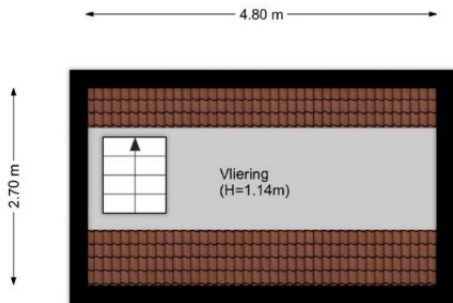


12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Hoorn	
—	Huisnummer	Sectie I	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 11888	
—	Voorlopige kadastrale grens		
—	Administratieve kadastrale grens		
—	Bebouwing		

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 26 maart 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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.





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 Hoorn (Blokker) 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..

**NEEM VANDAAG NOG
CONTACT OP!**

Barry van der Heijden

Makelaar

E barryvanderheijden@remax.nl
M 06-29260666



REMAX Direct

Westerblokker 44
1695 AH Hoorn (Blokker)

 facebook.com/remaxhoorn
 instagram.com/remaxdirectmakelaars

REMAX
Direct Makelaars