



ONDER DE PANEN
Y
YVONNE VAN DER JAGT
makelaardij

Vraagprijs
€ 640.000,- k.k.

Nieuwe Noord 5 Hoorn

0228 - 751 795
yvonne@yvonnevanderjagt.nl
www.yvonnevanderjagt.nl



Beschrijving

Maisonnette met twee woonlagen, bergzolder en dakterras.

De ingang van de maisonnette bevindt zich aan de Nieuwe Noord 5, terwijl de achterzijde uitkijkt op het Grote Noord (1e en 2e verdieping) – dé winkelstraat van Hoorn. De locatie is top, want u woont in het stadshart van Hoorn.

Er is een aanvang gemaakt met de indeling van het pand, maar eigenlijk is de 'floor yours'. Want iedere (hernieuwde) indeling is nog denkbaar op de beide verdiepingen en de mogelijkheden zijn oneindig. De maisonnette heeft een woonoppervlakte van maar liefst 177,80 m² en een dakterras van 20,90 m², zonnig en privacyvol gesitueerd.

Om u een idee te geven van de indeling zijn er twee artist impression afbeeldingen toegevoegd aan de fotoserie.

Aankomst

De buitenentree is gesitueerd aan de Nieuwe Noord 5. In de hal meteen links de meterkast. Er is in deze hal ruimte voor meerdere fietsen. Via de trap bereikt u de eerste verdieping.

1e verdieping: Dakterras

Bovenaan de trap kunt u meteen het grote en privacyvolle dakterras bewonderen. Het geheel is voorzien van een net houten vlonderterras. Loungeset plaatsen en wat plantenbakken met vrolijk kleurende bloemen, en genieten maar!

1e verdieping: Living en keukenkeuken

Prachtige ruimte, de living. Hier kijkt u uit op de winkelstraat. Ramen over de volle breedte van de ruimte en halverwege een gaskachel. Er ligt een nette houten planken-vloer.

De open keuken is netjes en voorzien van de gebruikelijke inbouwapparatuur, zoals een koelkast en vriezer, vierpits gaskookplaat en afzuigkap, een combi oven-magnetron en een vaatwasser. Verder veel kastruimte! Naast de keuken een grote berging, die u kunt weghalen. Hierdoor ontstaat in deze hoek een mooie plek om uw eethoek te plaatsen, zoals u kunt zien op de artist impression afbeelding.

1e verdieping: Badkamer en separate toiletruimte

Op deze verdieping is ook de badkamer en separate toiletruimte ingericht. De badkamer is nu voorzien van een open doucheruimte, wastafel met kastje, radiator en ruimte voor uw wasmachine en droger. De separate toiletruimte is netjes, voorzien van een wandcloset en fonteintje.

1e verdieping: Slaapkamer

Op de eerste verdieping is ook een slaapkamer, te bereiken vanuit de badkamer en vanuit de gang. Op de tussenwand in deze ruimte is een grote inpandige kledingkast geïnstalleerd.

2e verdieping

Deze verdieping is nu verdeeld in twee grote ruimtes en een grote overloop/multifunctionele/technische ruimte. Ook hier kunt u nog alle kanten op qua indeling. In de ruimte aan de Grote Noord-kant is een aanvang gemaakt met het installeren van een toilet. Ook in de ruimte aan de Nieuwe Noord-kant is een wateraansluiting (wasbak). De ruimte er tussen is multifunctioneel in te richten of geheel te betrekken bij de beide genoemde ruimtes. Hier staat de CV-ketel opgesteld (bouwjaar 2018).

Bergzolder

De bergzolder over de gehele lengte van het pand is via twee schuifladders te bereiken. Als u deze ruimte niet perse nodig heeft kunt u overwegen deze bergzolder geheel of gedeeltelijk te verwijderen zodat het dak zichtbaar wordt vanuit de eerste verdieping. Het ruimtelijke effect zal fantastisch zijn!

VvE

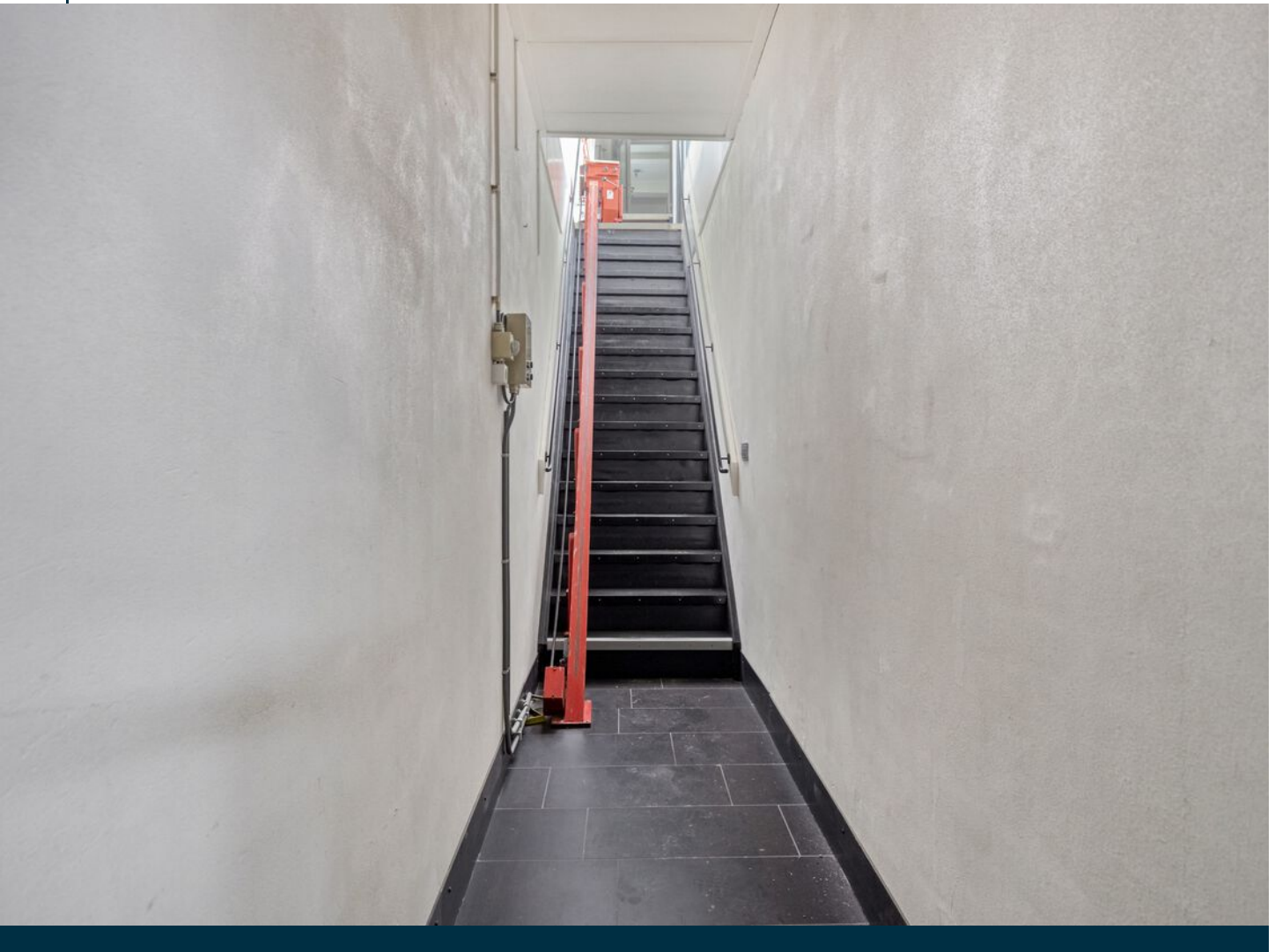
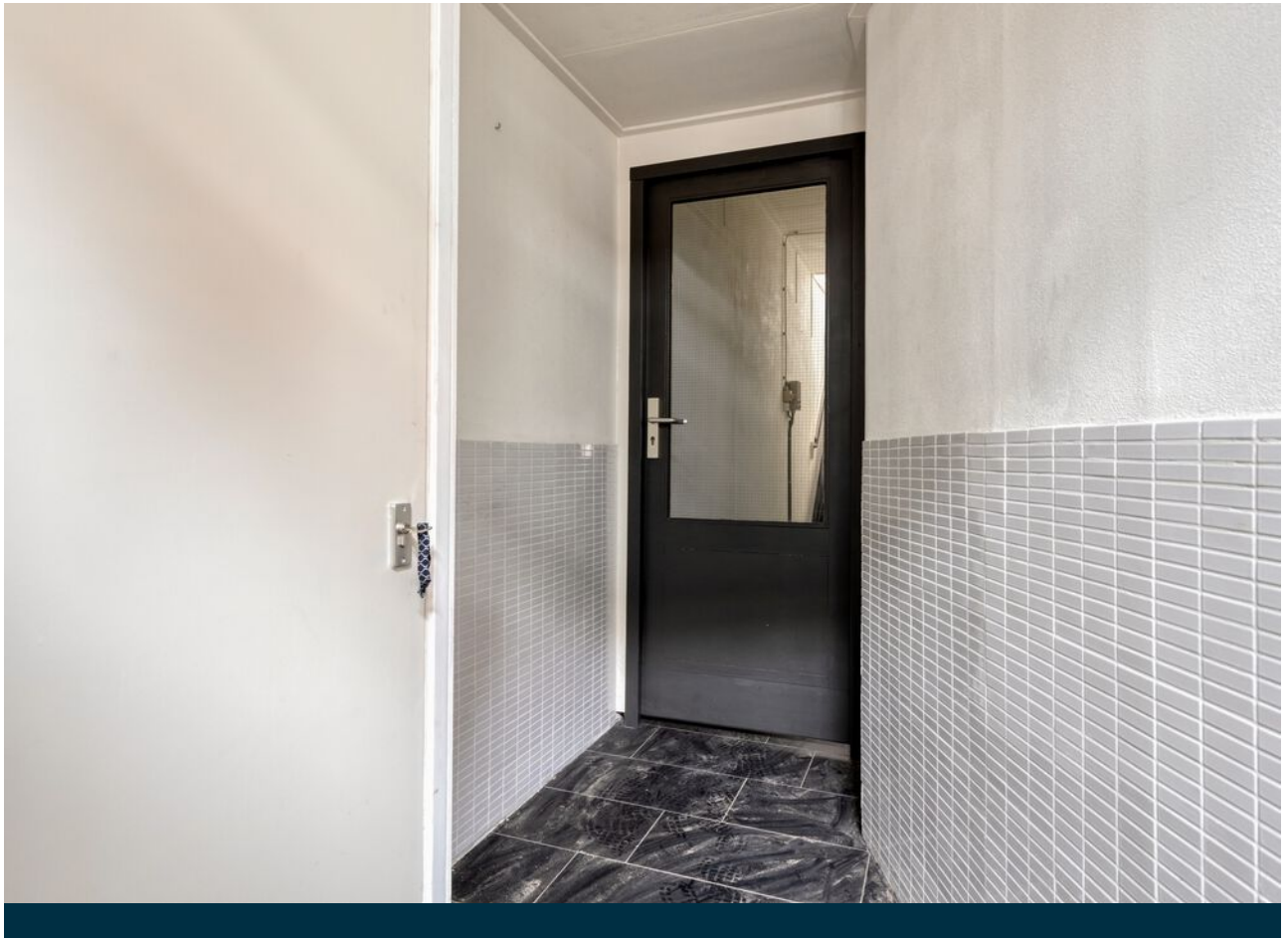
U vormt samen met de winkel onder de maisonette, Intercity Boutique, een eenvoudige VvE. De VvE staat sinds april 2026 ingeschreven bij de KvK en dient nog geheel vorm gegeven te worden.

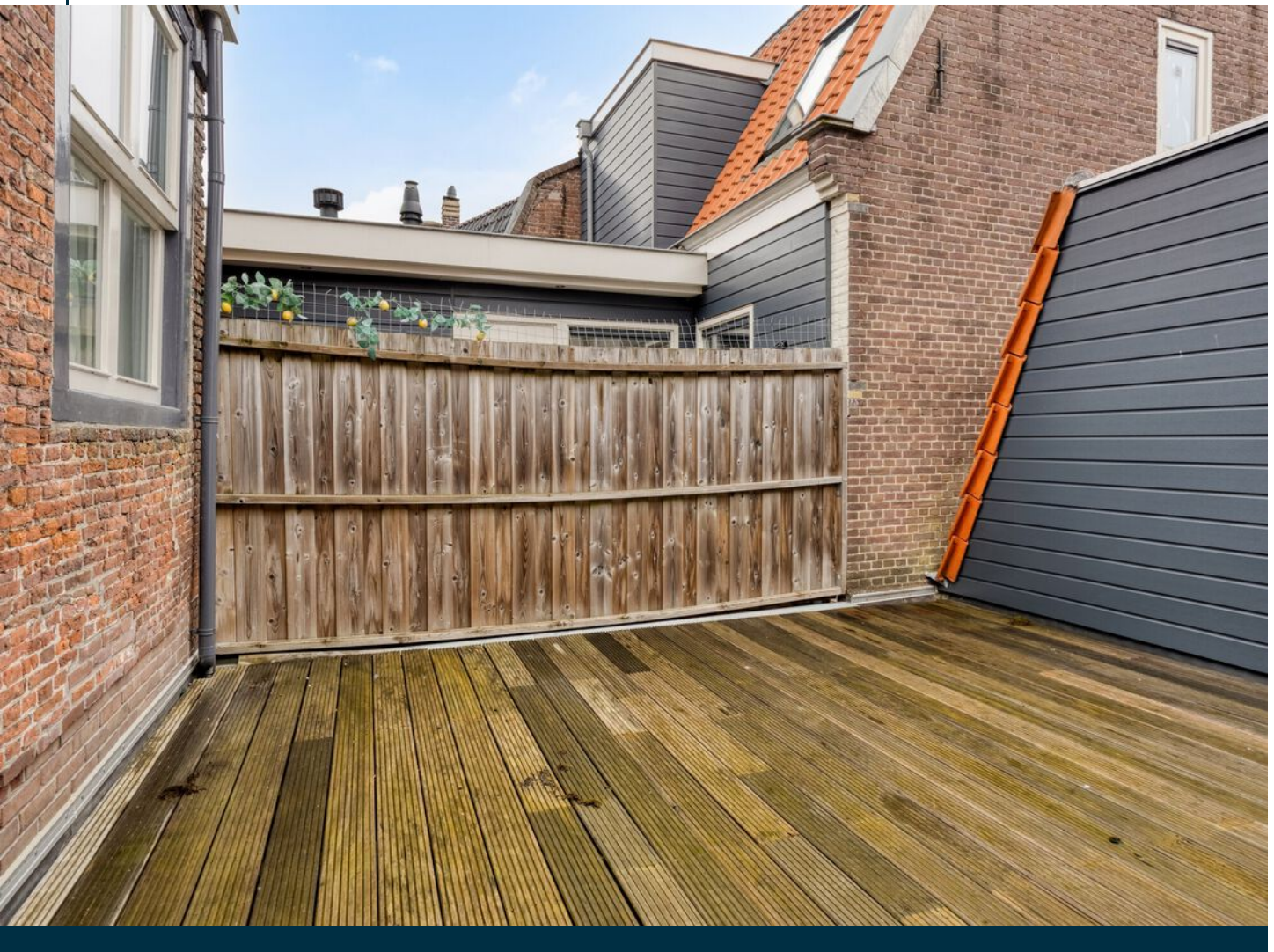
Hoorn

U woont in het stadshart van Hoorn, stad aan het Markermeer, gezellige havens, de binnenstad met vele winkels en restaurants, schouwburg Het Park en het nieuwe Stadsstrand. Een stad met vele sporen vanuit de VOC-tijd, zeer welvarend tijdens de Gouden Eeuw. De rijke historie is zichtbaar in de monumentale panden, bijzondere architectuur en musea vol verhalen. U woont op drie minuten fietsen van het NS-treinstation en binnen enkele minuten rijdt u op de A7 richting Amsterdam.

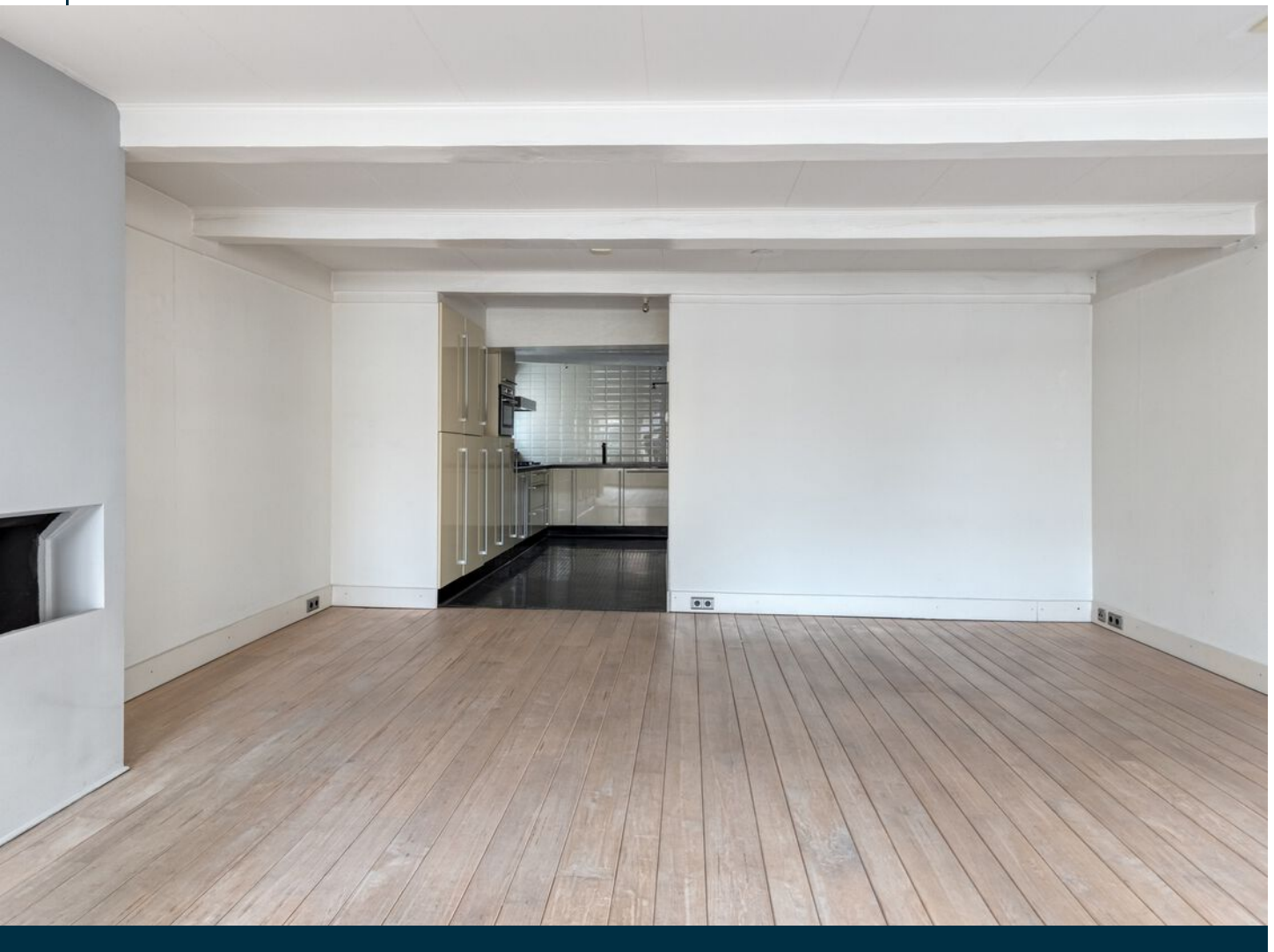


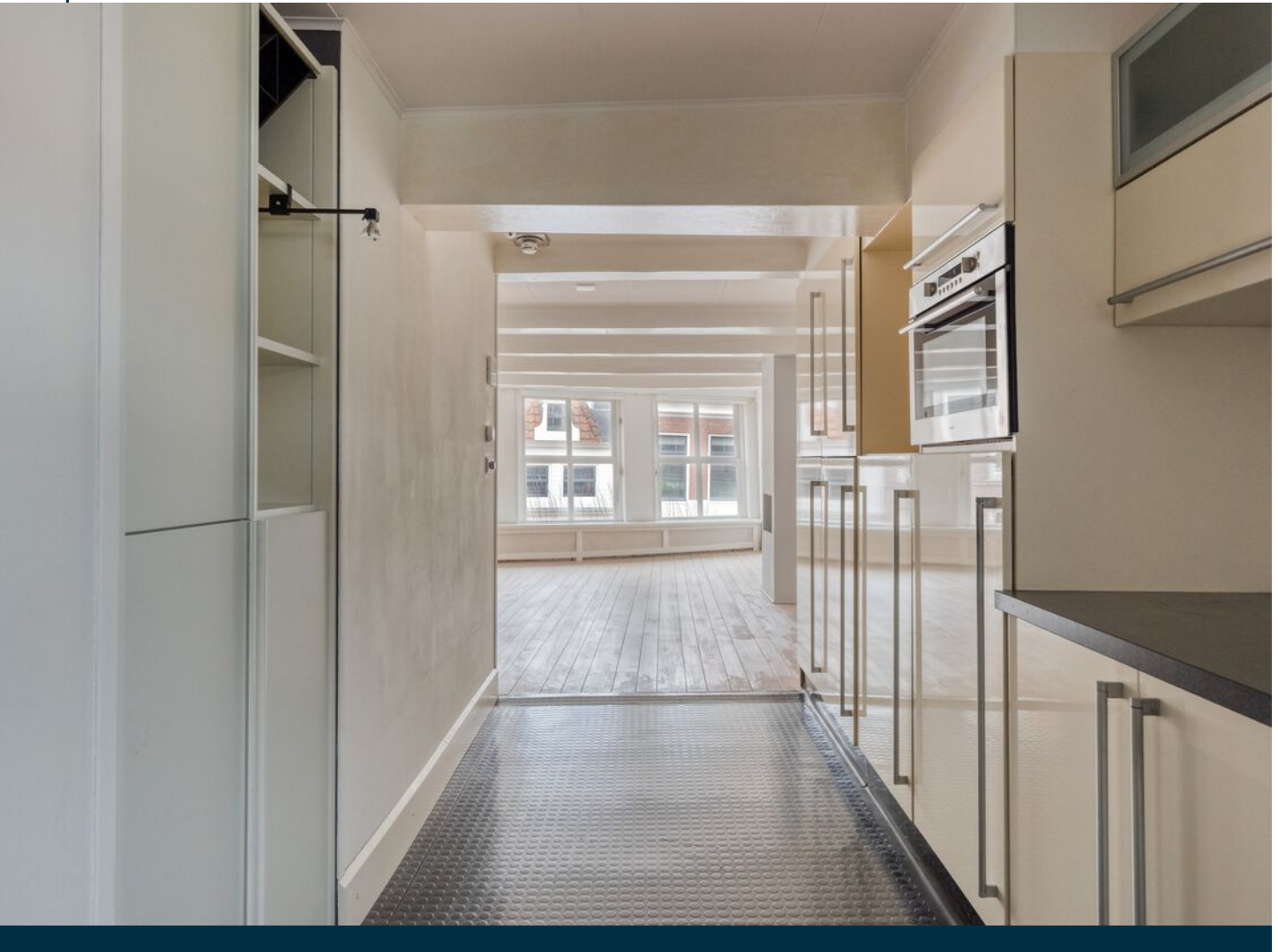




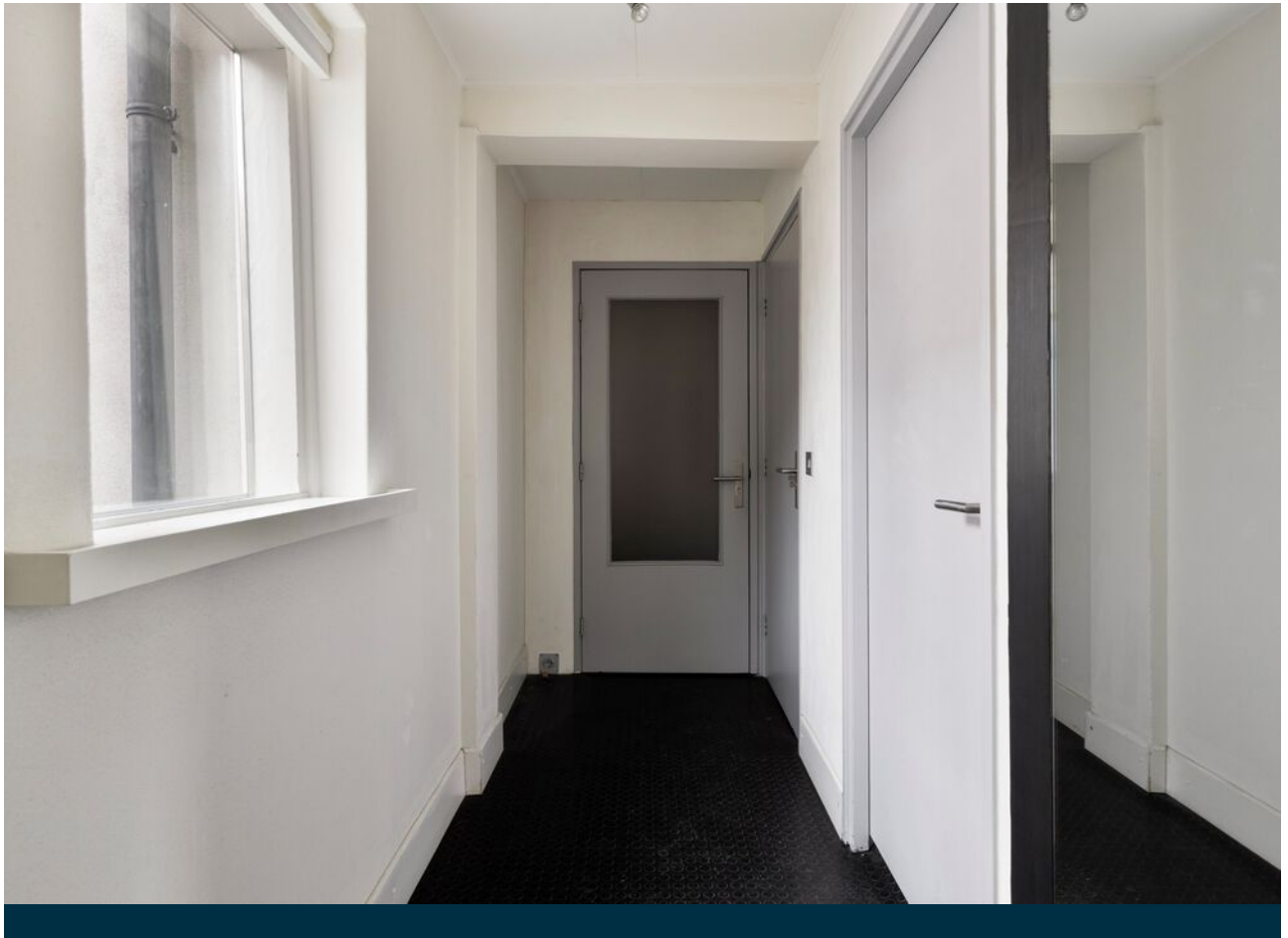




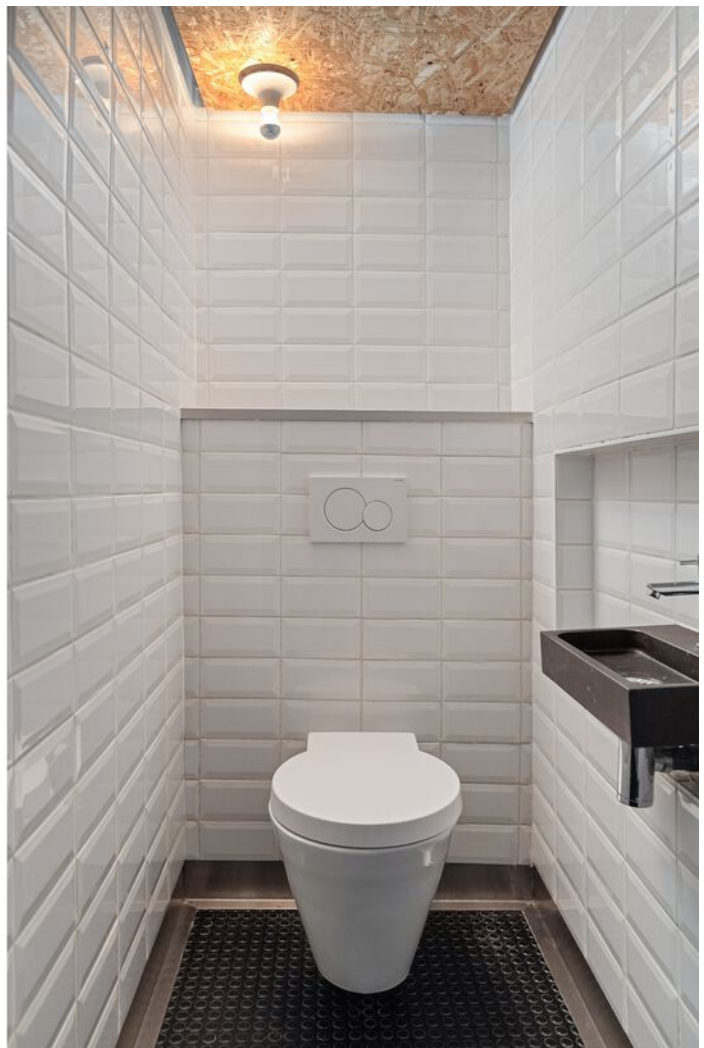




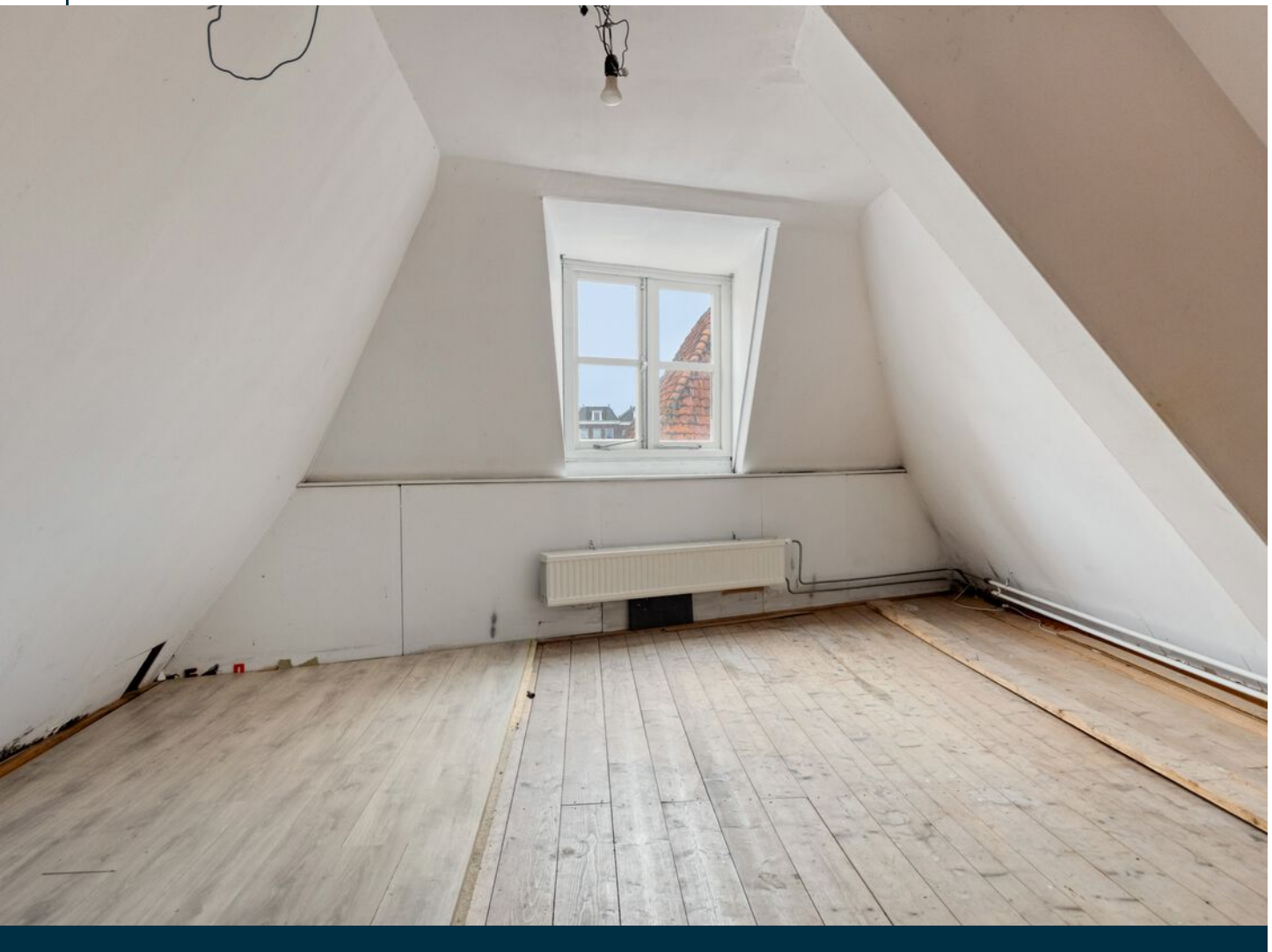
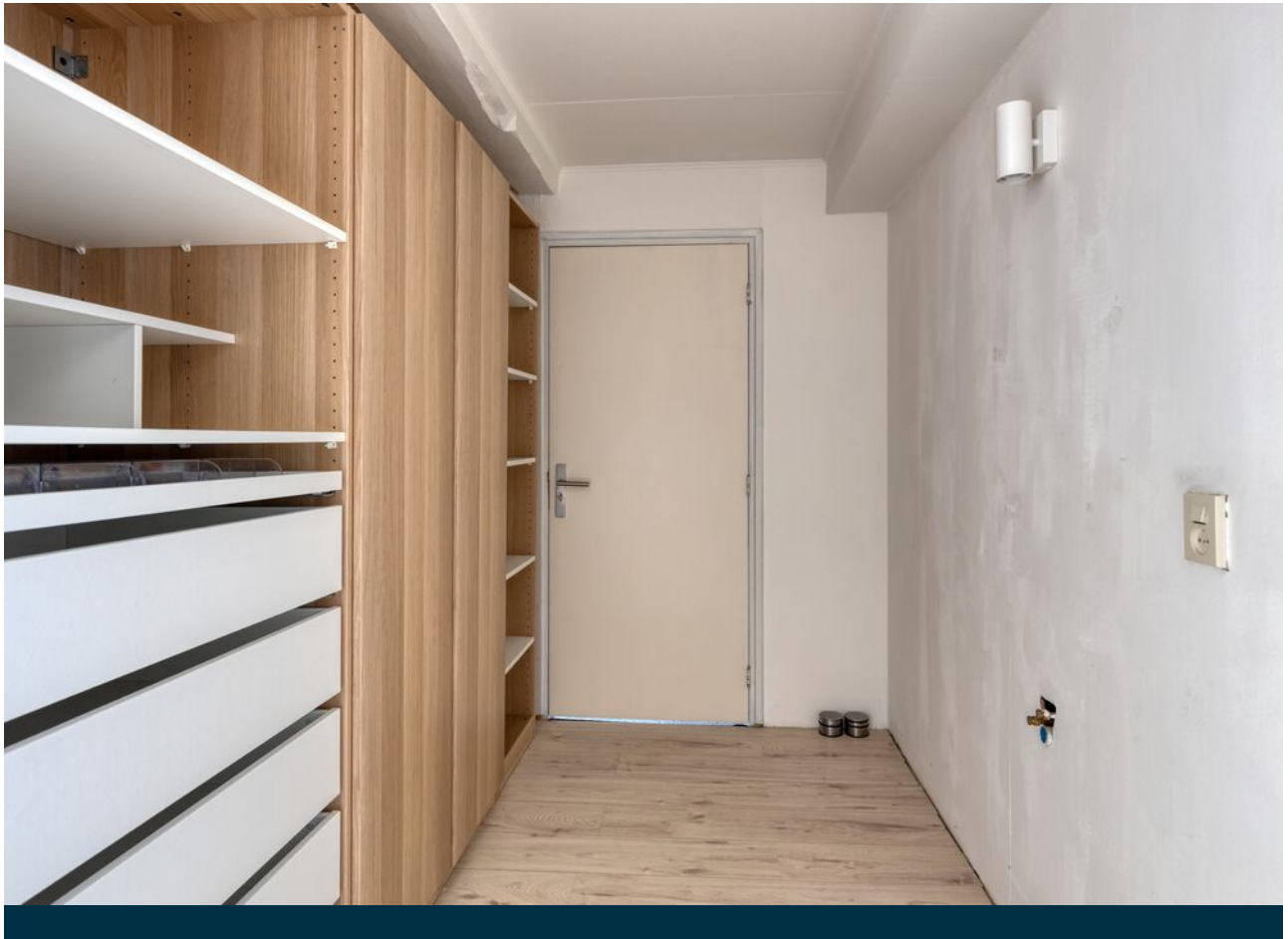


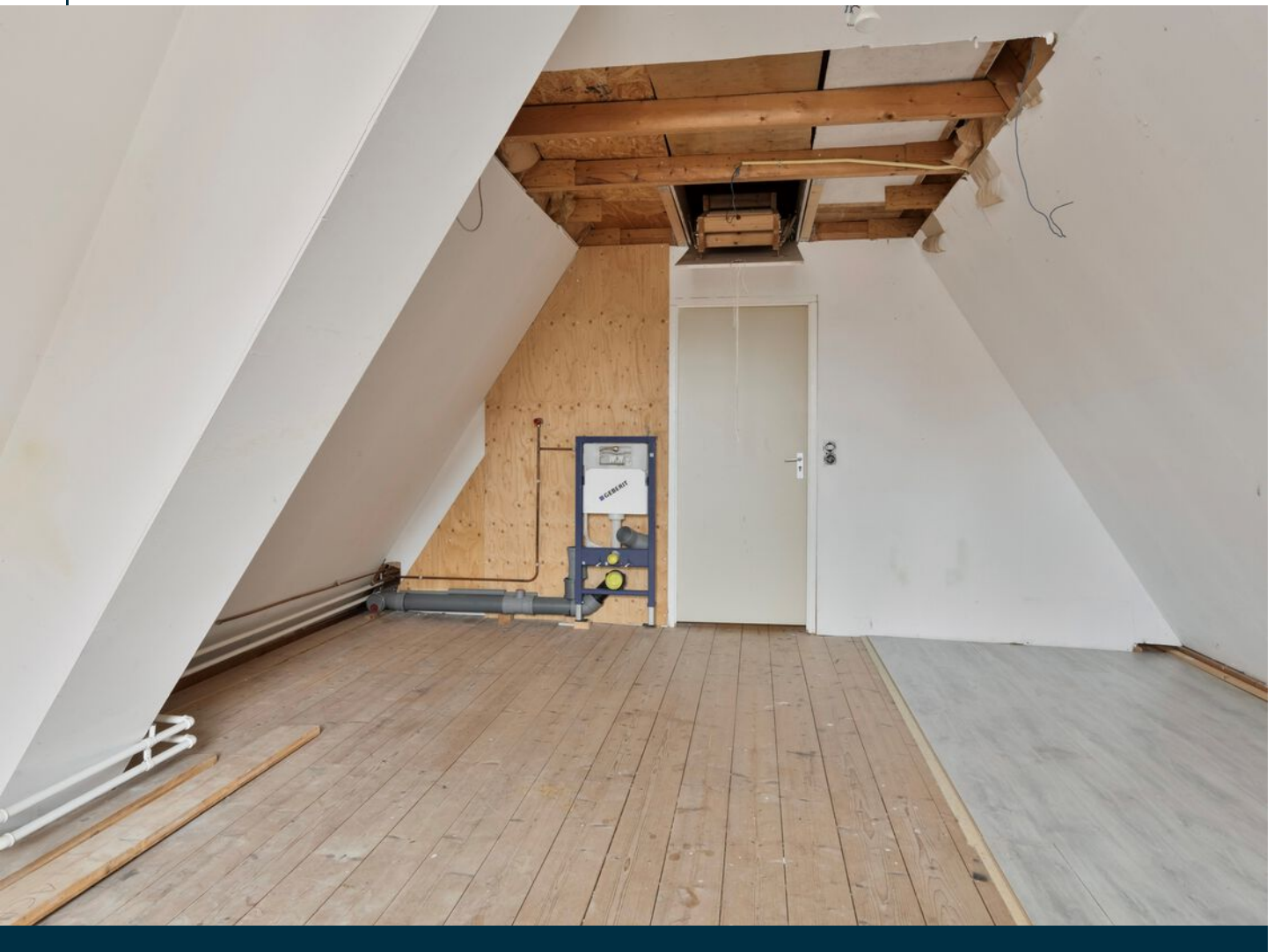


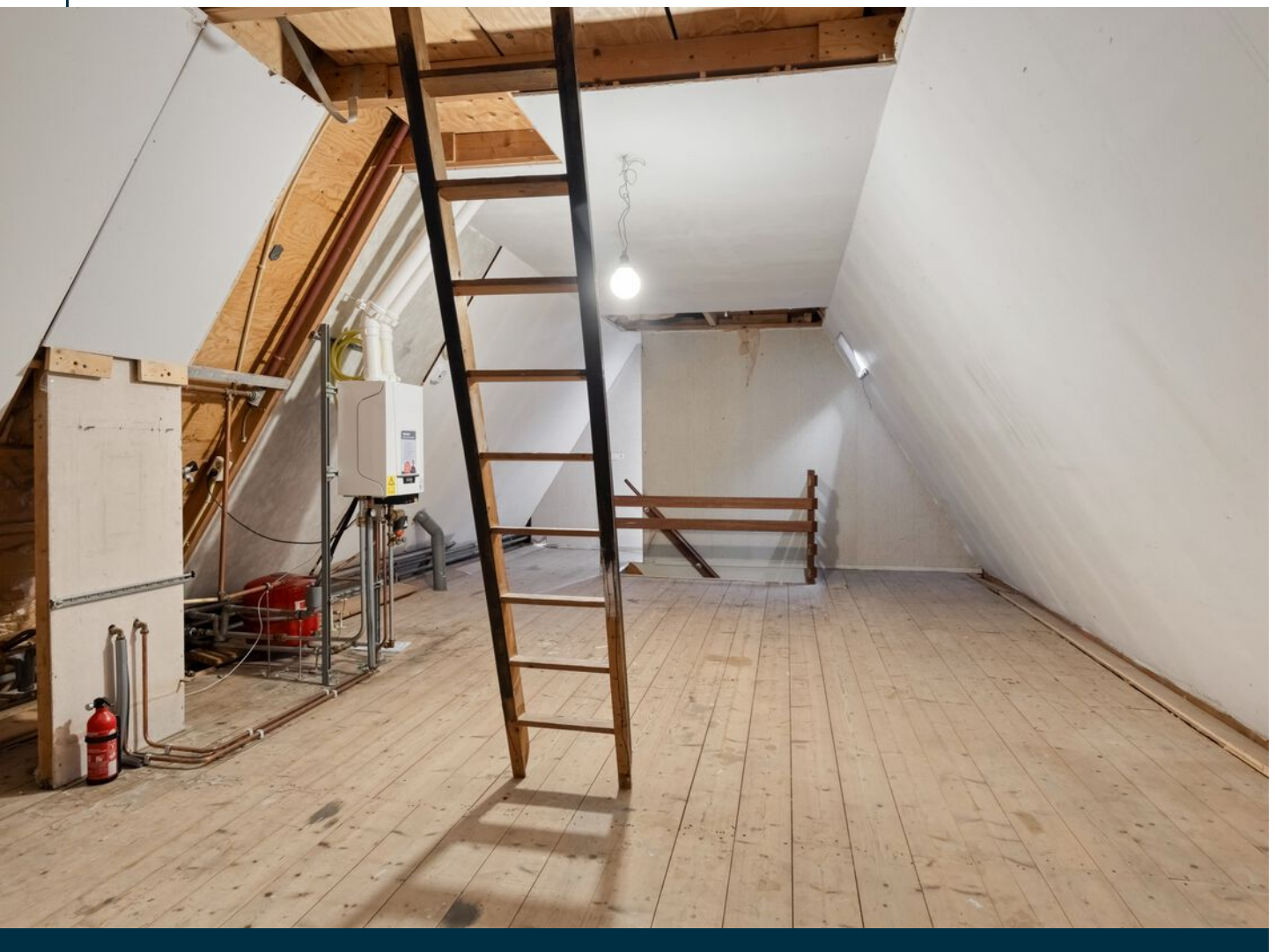
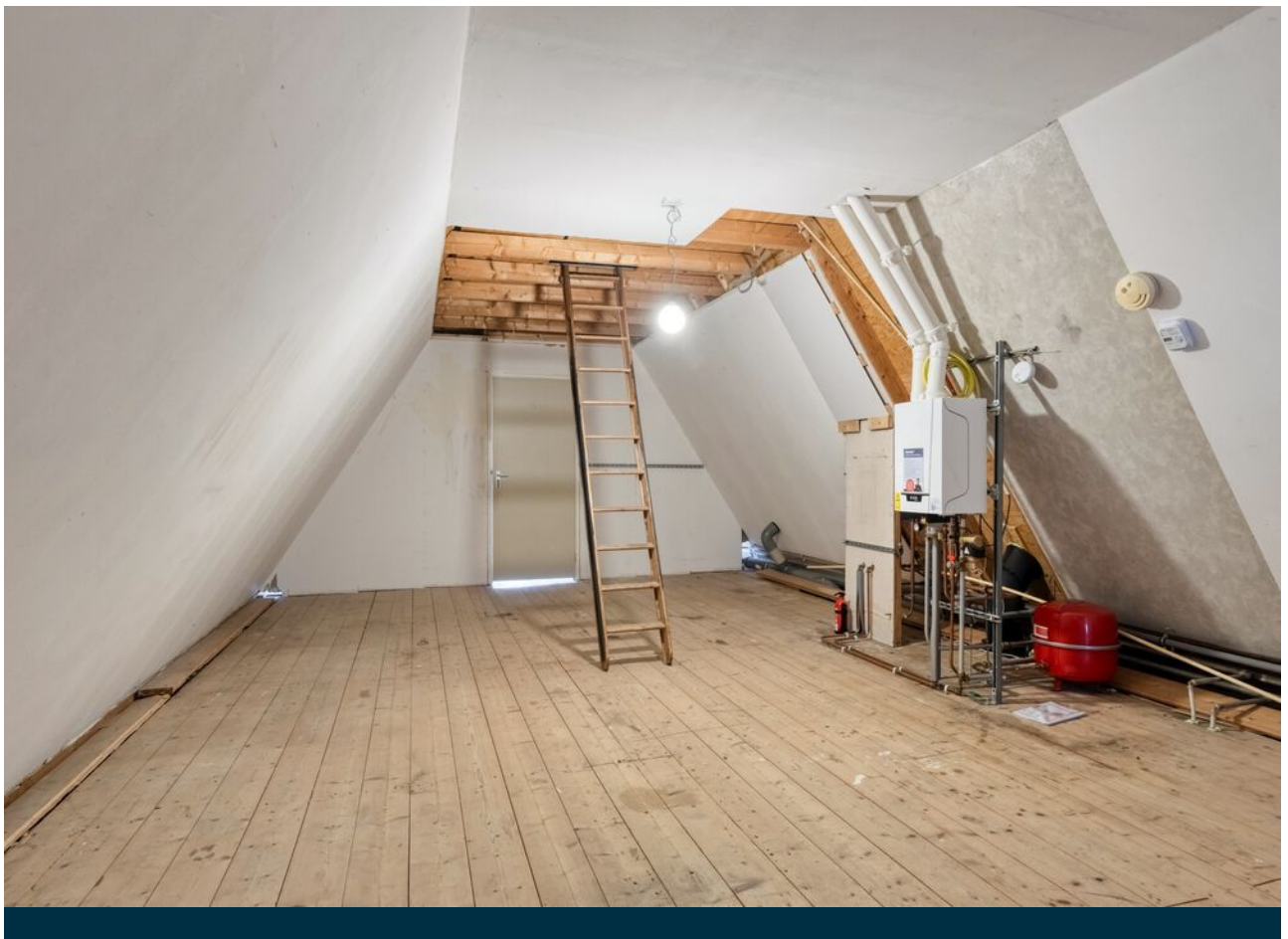






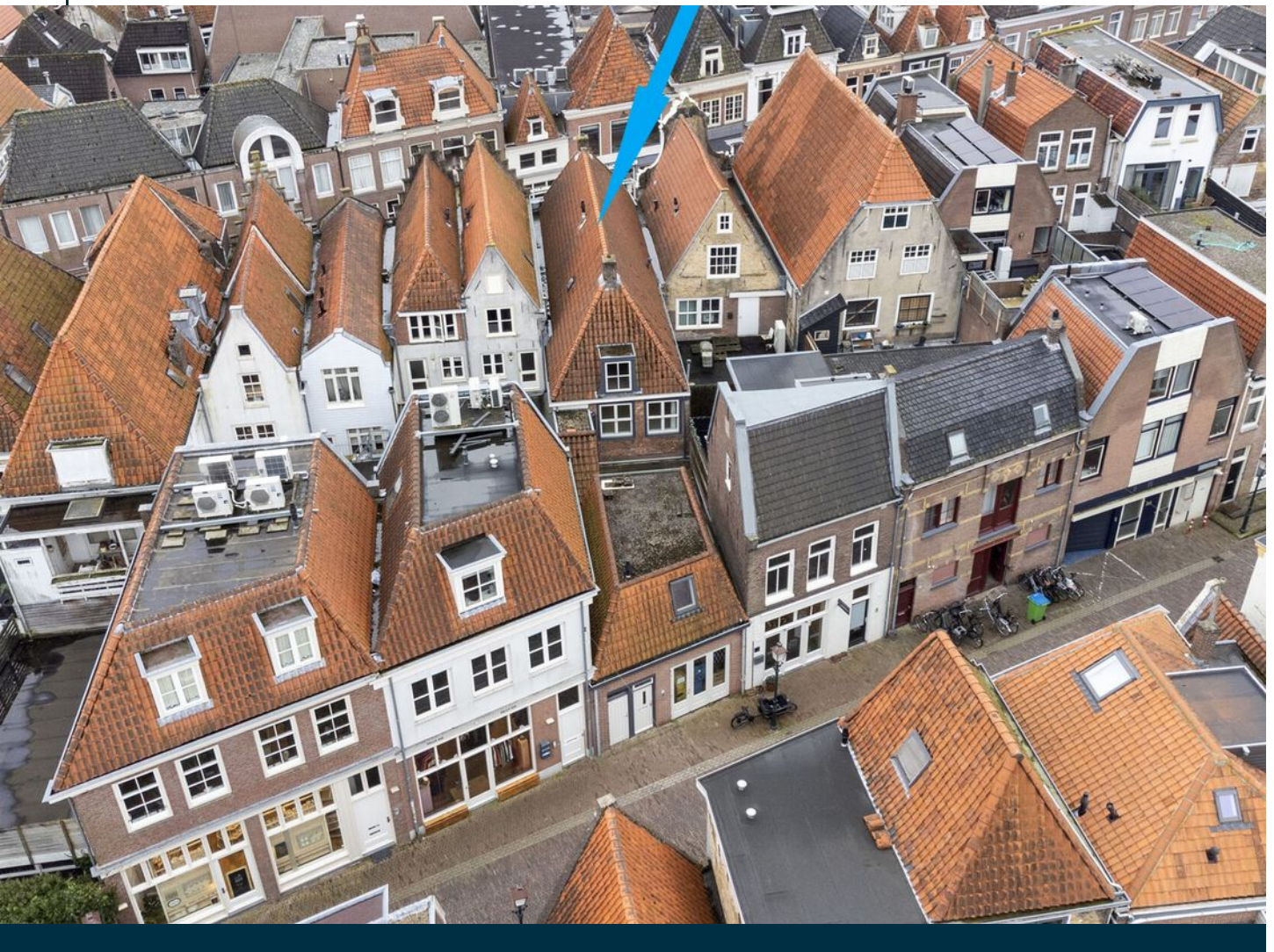
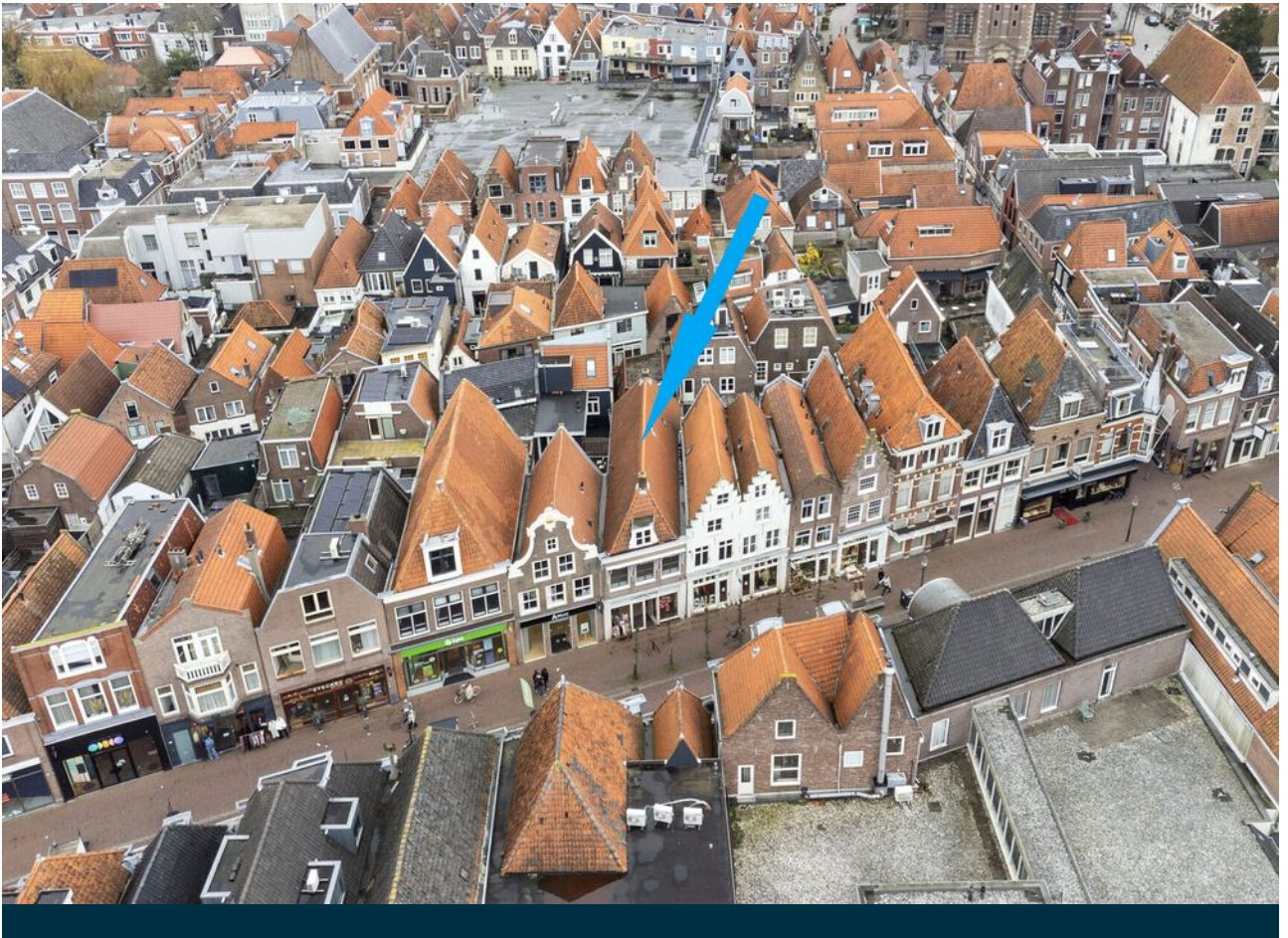






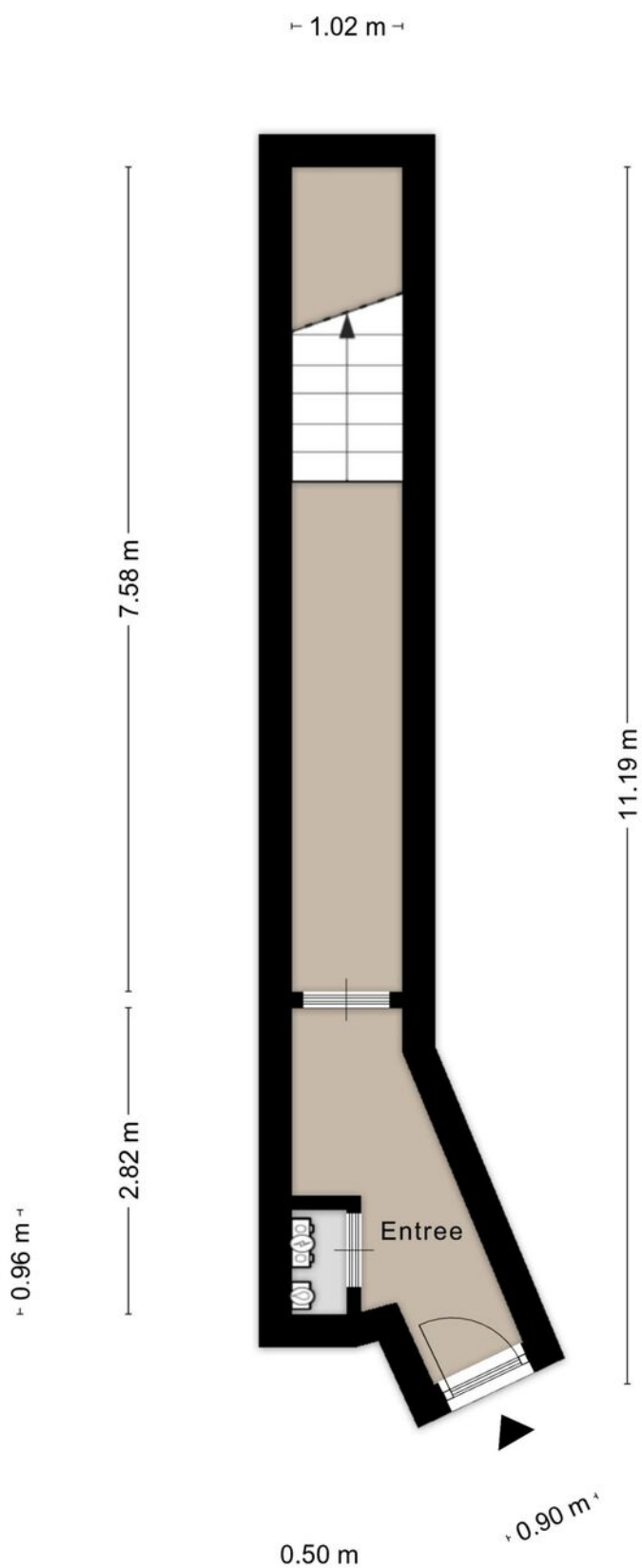








Entree





Woonverdieping



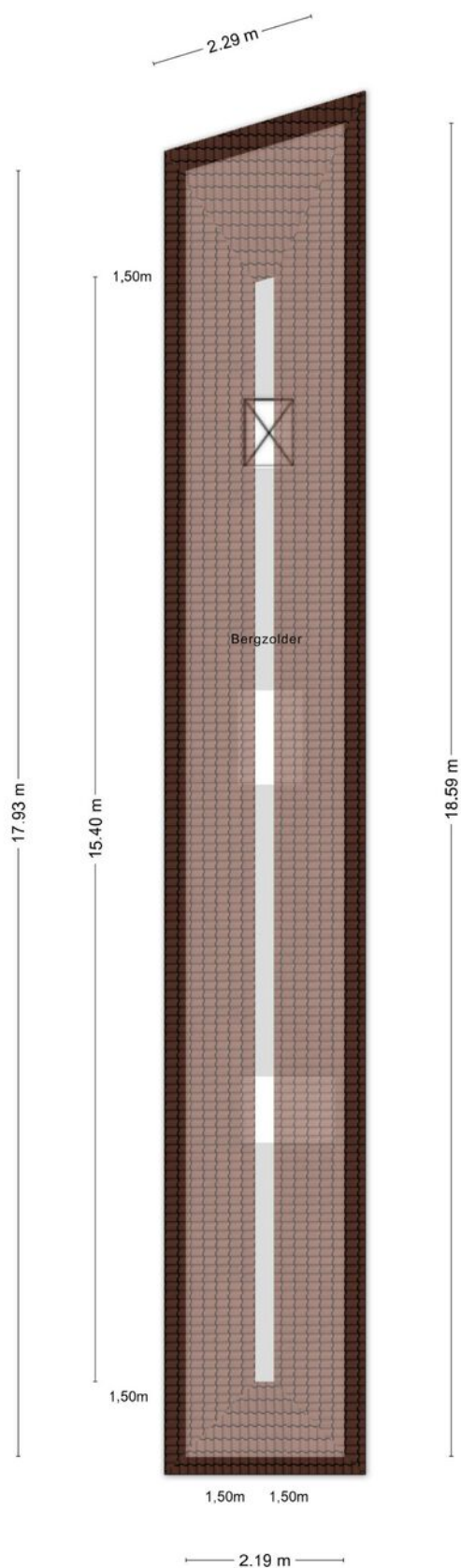


Slaapverdieping



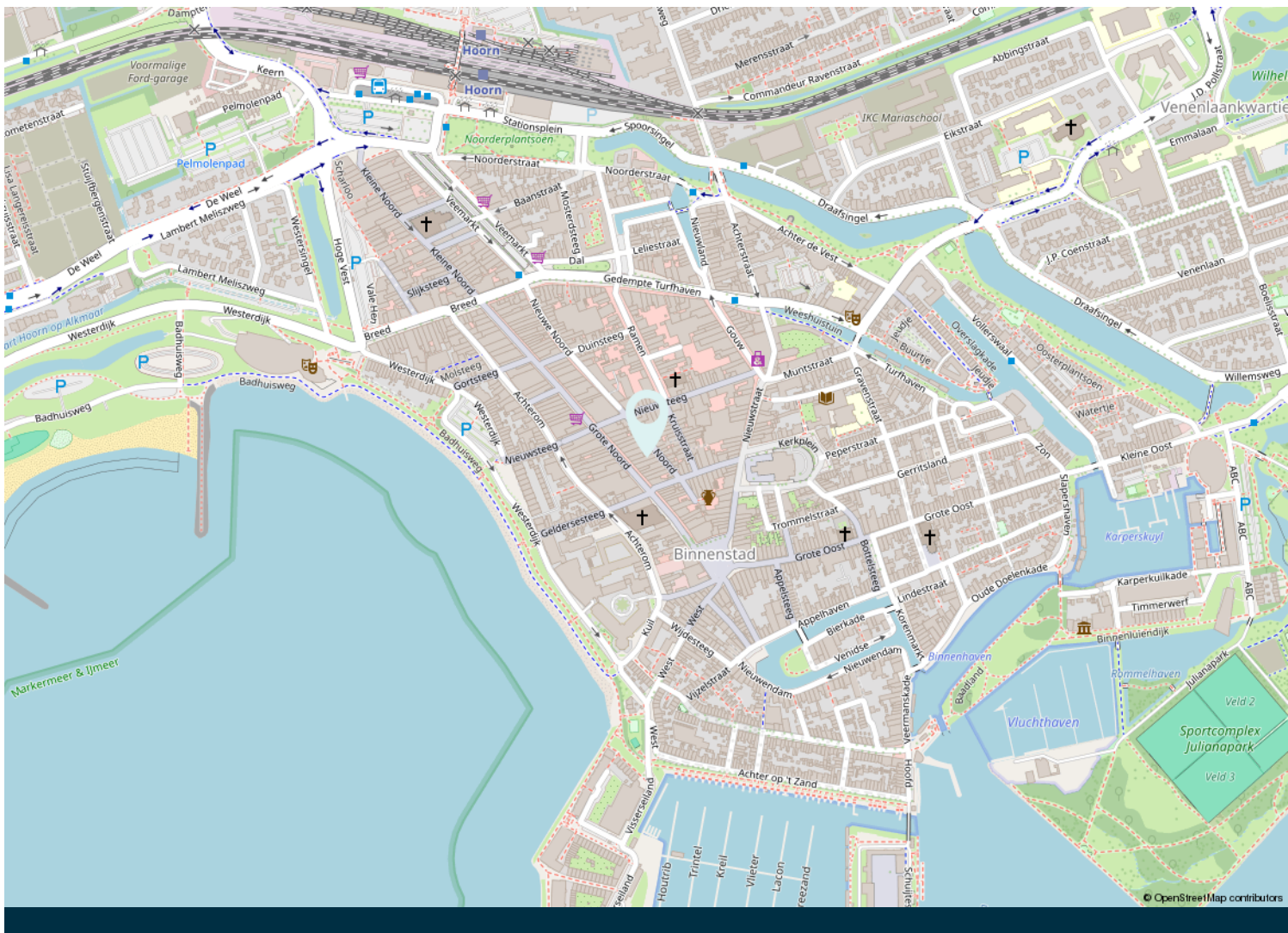


Bergzolder



Locatie

op de kaart

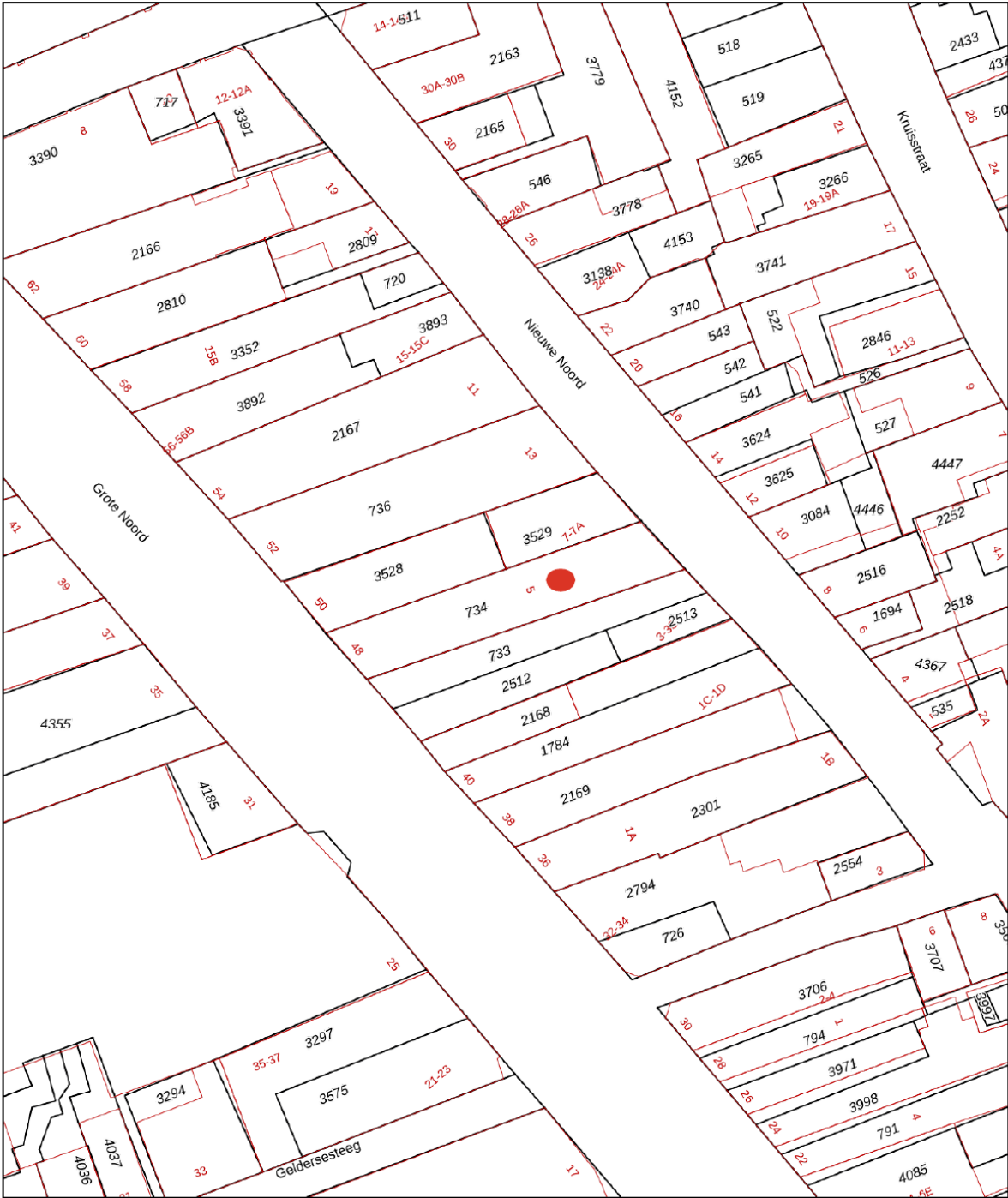




Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Yvonne van der Jagt



0 5 10 15 20 25m

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 B

Perceel 734

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.

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 30 september 2025
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers



Kenmerken

Algemene informatie	
Type object	Maisonnette
Aanvaarding	In overleg
Bouwjaar	1800
Inhoud	600,59 m ³
Woonoppervlakte	177,80 m ²
Gebouw gebonden buitenruimte	20,90 m ²
Overige inpandige ruimte	4 m ²
Kadastrale gegevens	Gemeente Hoorn, sectie B, nummer 4677 A2
Indeling	
Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3
Aantal badkamers	1
Aantal toiletten	2
Energie label informatie	
CV ketel	Remeha Tzerre M 39C Plus
Verwarmingssysteem	CV ketel
Warmwater	CV ketel
Bouwjaar	2018
Combiketel	Ja
Isolatie	Dakisolatie, HR++glas
Energie label	B, registratienummer 794047531 met einddatum 1 juni 2036

Over ons

We geven u graag een inkijkje in wie wij zijn, wat we doen én hoe we u kunnen helpen bij de aan- en/of verkoop van uw woning.

Yvonne

Voordat ik de stap naar de makelaardij zette, heb ik een bijzondere reis afgelegd – letterlijk en figuurlijk. Ik leidde groepsreizen in Azië, werkte in het ziekenhuis, begeleidde tournees van het Groot Russisch Staatscircus en vervulde jarenlang een HR-functie in de zorg. Elke ervaring bracht me dichterbij wat ik nu dagelijks doe. Sinds drie jaar run ik de makelaardij samen met mijn echtgenoot, Cock.

Samen maken we dit vak nog mooier! Persoonlijke aandacht vind ik enorm belangrijk. Eerst de mens, dan de woning. Heldere communicatie, natuurlijk! Doen wat je zegt, en zeggen wat je doet. Maximale ontzorging, want u heeft wel iets beters te doen.

Cock

Cock heeft een indrukwekkende carrière achter de rug bij grote multinationals, waar hij zich bewezen heeft in commerciële en leidinggevende rollen. Met zijn positieve instelling, oplossingsgerichte aanpak en oog voor de mens achter het proces weet hij altijd het beste resultaat te behalen. “Ik was toen aan een frisse uitdaging

en raakte geïnspireerd door Yvonne, tevens mijn echtgenote. Samen besloten we om onze makelaardij een nieuwe impuls te geven”, vertelt hij enthousiast. Als bevoegen en zelfstandig ondernemer staan we zeven dagen per week – ook in de avonden – voor u klaar. We combineren professionaliteit met persoonlijke aandacht en gaan altijd voor kwaliteit boven kwantiteit. Want uw woonwensen verdienen tijd, zorg en oprechte interesse.

Marijke

Als backoffice officemanager zorg ik ervoor dat Cock en Yvonne zich volledig kunnen richten op hun kernactiviteiten, doordat ik diverse administratieve taken uit handen neem.

Wij nemen graag de tijd voor u!





Eerlijk bieden

Heeft u na de bezichtiging serieuze interesse in deze woning, dan nodigen wij u graag uit om een bod uit te brengen.

1. Vraag naar de verkoopmethode

In principe geeft de makelaar altijd vooraf, in bv de verkooptekst, of tijdens de bezichtiging, aan welke verkoopmethode er wordt gehanteerd. De meest voorkomende zijn: 1. Regulier bieden; u kunt direct een bod doen en er wordt met u een onderhandeling gestart als het voorstel interessant is en 2. Een verkoop via inschrijving; u kunt voor een bepaalde deadline uw bod kenbaar maken aan de makelaar. Als er gekozen is voor een verkoop via inschrijving heeft iedereen een gelijke en eerlijke kans om deze woning te kunnen kopen. De verkoper en de makelaar hebben tot het moment van sluiting geen inzage in de biedingen, wat een eerlijke en transparante manier van verkopen garandeert.

Wij maken gebruik van het keurmerk 'Eerlijk Bieden'.

2. Dien uw bod in via Eerlijk Bieden

Afhankelijk van de verkoopmethode zijn er twee manieren om uw bod kenbaar te maken via Eerlijk Bieden. Eerlijk bieden heeft een overzichtelijk online biedformulier ontwikkeld. Hoe dit systeem precies werkt leggen, wij graag uit.

Bod kenbaar maken via inschrijving

Via de knop onderaan de homepage 'bieden bij Yvonne van der Jagt' op onze site kunt u een bod uitbrengen bij de betreffende woning. Er worden gegevens gevraagd ter verificatie en dan komt u bij het formulier uit. Hier kunt u alle gegevens invullen die nodig zijn voor het uitbrengen van een bod. Komt u er niet uit, u kunt ons altijd even bellen!

Bevestiging van uw bod

Zodra u op 'verzenden' heeft gedrukt, is uw bod succesvol geplaatst. Vanuit Eerlijk Bieden krijgt u altijd ter bevestiging een mail met uw gebruikerscode. Met deze code kunt u uw bod tot het verlopen van de deadline aanpassen of intrekken.

De biedingen beoordelen

Nadat de sluitingsdatum/tijd voorbij is worden alle biedingen tegelijkertijd naar de verkoper en de makelaar verzonden en worden deze beoordeeld.

Aanwijzen van de koper

De keuze wordt gemaakt en de koper wordt geïnformeerd. De andere kandidaten krijgen een bericht dat hun voorstel niet is geaccepteerd.

Aanleveren personalia

Bent u de gelukkige koper? Dan kunt u direct uw personalia delen, zodat de makelaar aan de slag kan met het opstellen van de concept koopovereenkomst.

Bod kenbaar maken via regulier bieden

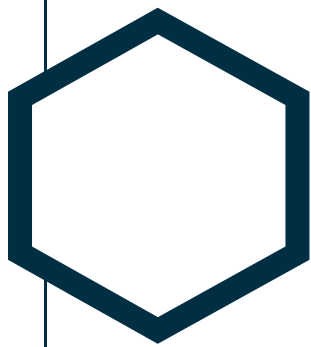
Bij regulier bieden kunt u direct een bod doen en wordt er met u een onderhandeling gestart als het voorstel interessant is. U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door 1. Een tegenbod te doen of 2. Expliciet te melden dat u in onderhandeling bent. U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat zij uw bod met de verkoper zal bespreken.

3. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod wordt onderhandeld?

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 worden onderhandeld. 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.

4. Als u de vraagprijs biedt, moet de verkoper de woning dan aan u verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht



Eerlijk bieden

de woning dan aan u te verkopen. Er is 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 haar makelaar een tegenbod doet.

5. 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.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling de procedure 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 haar makelaar, besluiten de biedingsprocedure te wijzigen van regulier bieden naar verkoop via inschrijving. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure wordt veranderd.

7. Moet de makelaar als eerste met u in onderhandeling als u

de eerste bent die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als u als eerste een bod uitbrengt?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie zij in onderhandeling gaat.

8. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over alle belangrijke zaken, namelijk koopsom, aanvaardingsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in een 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. Koper en verkoper moeten het eens zijn over alle afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgesteld.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Een voorbehoud voor het rondkomen van de financiering.
- Een voorbehoud voor het niet verkrijgen van NHG (Nationale Hypotheek Garantie)
- Een voorbehoud voor een negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is getekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het 'schriftelijkheidsvereiste'. Een mondelinge of per email bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper een afschrift van de getekende koopovereenkomst 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 er ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

9. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor koper in?

De wettelijke vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf van reden de koop kunt ontbinden. Zonder kosten. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan koper ter hand gesteld is. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De makelaar kan aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt. De verkoper heeft geen drie dagen bedenktijd.



Yvonne (makelaar)

Ziet niets over het hoofd. Altijd tijd en aandacht voor de klant!

Cock (makelaar)

Laat niets aan het toeval over. Altijd maximaal voorbereid en iedere dag weer blij op pad.

Marijke (back-office manager)

Onmisbaar talent op het backoffice. Zorgt dagelijks voor overzicht, zodat Cock en Yvonne niets vergeten!



Neem dan contact op met ons kantoor:

0228 - 751 795

yvonne@yvonnevanderjagt.nl

www.yvonnevanderjagt.nl