



Oosteinde 40, Oostwoud

**Fraai gelegen woonboerderij op een perceel
van 1380 m2 eigen grond!**

REMAX Direct
0229-291313 | direct@remax.nl

**Meer
informatie
vindt u hier.**





Welkom

bij REMAX Direct

Mijn naam is Jeroen Westgeest. Ik ben inmiddels ruim 20 jaar werkzaam als makelaar en taxateur in geheel West-Friesland. In de loop der jaren zijn er dan ook maar weinig woningen die ik niet van binnen en van buiten heb gewaardeerd en getaxeerd.

Voordat ik ben aangesloten bij REMAX, heb ik een eigen makelaarskantoor gehad in Enkhuizen en heb deze na 10 jaar verkocht. In 2019 ben ik aangesloten als zelfstandig makelaar bij REMAX Direct in Hoorn.

Een van de redenen om aan te sluiten bij REMAX Direct als makelaar, is het deel uitmaken van een grote succesvolle formule met een goede naamsbekendheid en met veel kennis binnen de club. Een andere reden is toch weer het zelfstandig ondernemerschap.



Jeroen Westgeest

Register makelaar/taxateur

E jeroenwestgeest@remax.nl

M 06-13207228

REMAX Direct

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

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

Kenmerken

ALGEMENE INFORMATIE

Plaats	OOSTWOUD
Woning type	Boerderijwoning
Eigendomssoort	Volle eigendom
Ligging	Aan water, Open ligging
Aantal verdiepingen	3
Bouwjaar	1905
Soort dak	Tentdak

OPPERVLAKTES/RUIMTES

Perceeloppervlak	1380m ²
Woonruimte	420m ²
Bruikbaar gebied	83m ²
Totaal volume	1654m ³
Aantal kamers	8
Aantal slaapkamers	5

ENERGIELABEL INFORMATIE

Energiebron	Gas
Warmwatervoorziening	CV ketel
Bouwjaar cv	2018
CV Ketel type	Remeha Calenta
Energielabel	A
Bouwjaar energie	2018
Type verwarming	CV ketel, Open haard, Vloerverwarming gedeeltelijk, Warmtepomp, Houtkachel

VOORZIENINGEN/ISOLATIE

Zonnepanelen
Isolatie:
Dakisolatie, Muurisolatie













































Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Oosteinde 40



12345
25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Noorder-Koggenland

Sectie N

Perceel 271

kadaster



Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 25 november 2025

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 vraagprijs 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 inloophoud moment 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!

**NEEM VANDAAG NOG
CONTACT OP!**

Jeroen Westgeest

Register makelaar/taxateur

E jeroenwestgeest@remax.nl

M 06-13207228



REMAX Direct

Westerblokker 44
1695 AH Hoorn (Blokker)

 facebook.com/remaxhoorn
 instagram.com/remaxdirectmakelaars

REMAX
Direct Makelaars