



MARGIT NIJBOER

makelaardij

Bieden vanaf
€ 375.000,- k.k.

Schepenen 32
Hoorn

0229-228 014
info@margitnijboer.nl
www.margitnijboer.nl



Beschrijving

Ruime splitlevelwoning met woonkeuken en schuifpui naar de tuin met veel privacy, een royale living, 2 riante slaapkamers (voorheen 3), badkamer met ligbad en een inpandig te bereiken garage.

Het is een woning waar een frisse wind door mag waaien en het behoeft de nodige aanpak.

Heeft u zin in deze uitdaging dan zien we u graag bij een bezichtiging!

Entree

Parkeren kan op eigen terrein voor de garagedeur. Achter de voordeur is de tussenhal met een lichte tegelvloer en granol gestuukte wanden.

Vanuit de hal heeft u toegang tot de inpandig te bereiken garage en het toilet met licht betegelde wanden en vloer, spiegelwanden, verlaagd plafond met indirecte verlichting, staande toiletpot, fonteintje en natuurlijke ventilatie.

Deur naar de volgende hal met een garderobekast en de trap naar het keukenniveau.

Keuken

Woonkeuken met grote raampartijen tot aan de vloer met ventilatierooster en een schuifpui in een kunststof kozijn. De ruiten moeten wel vervangen worden vanwege condens. Er is een kunststof plafond met inbouwspots en de keuken is in een L-vorm geplaatst met veel werkblad en dubbele spoelbak, veel kastruimte, apothekerskast, laden en bovenkastjes met bladverlichting. Daarnaast is er diverse inbouwapparatuur, zoals: een grote koelkast met vriesvak, vaatwasser, elektrische kookplaat, wasemkap en elektrische oven. Er zitten lichte wandtegels tegen de achterwand, de knop van het centraal afzuigstelsel en meerdere stopcontacten.

Tuin

Vanuit de keuken heeft u via de schuifpui toegang tot de gesloten, hele groene en deels bestrate tuin.

Achter de woning loopt een fietspad waardoor er geen directe achterburen zijn. Er is een buitenkraan en veel privacy. Heerlijke tuin om de dag op te starten met een kopje koffie!

Garage

Inpandig te bereiken garage met een elektrisch te bedienen en geïsoleerde segmentendeur. Tegen het plafond zitten asbest platen wat bij de bouw een verplichte voorziening was. In de garage zit de wasmachine- en drogeraansluiting. Achterin zit een luik naar een bergruimte. Meerdere bewoners hebben deze ruimte uitgegraven en er een extra kamer gerealiseerd.

Living

Vanuit de keuken geeft een trap toegang tot de royale living met een houten verdiepingsvloer waarover een lichte laminaatvloer is gelegd. Er is veel lichtinval vanwege de brede raampartij met dubbel glas in een kunststof kozijn met dubbel glas, draai/kiepraam, een ventilatierooster en elektrisch te bedienen screen. De wanden zijn granol gestuukt en er zit een kunststof plafond met inbouwspots. Vanwege de enorme ruimte kunnen er meerdere knusse zithoekjes worden geplaatst.

1e Slaapkamer

Vanuit de living is de trap naar de overloop met een hoog plafond met inbouwspots en toegang tot de riante slaapkamer, voorheen 2 kamers. Op de houten verdiepingsvloer is ook hier een lichte laminaatvloer gelegd.

De slaapkamer voorziet in een kunststof kozijn met dubbel glas, ventilatierooster en draai/kiepraam en een hoogoplopend kunststof plafond met inbouwspots.

Badkamer

Vanaf de overloop een trap naar de badkamer en de 2e slaapkamer en de cv-kast. Een glazen klapdeur geeft toegang tot de badkamer met licht betegelde wanden en dito plafond. Het is een speelse indeling met op een plateau een 2e toilet en een bidet, een brede wastafel met dubbele wasbak en een grote spiegel en er is een ligbad met douche en spatscherm.

2e Slaapkamer

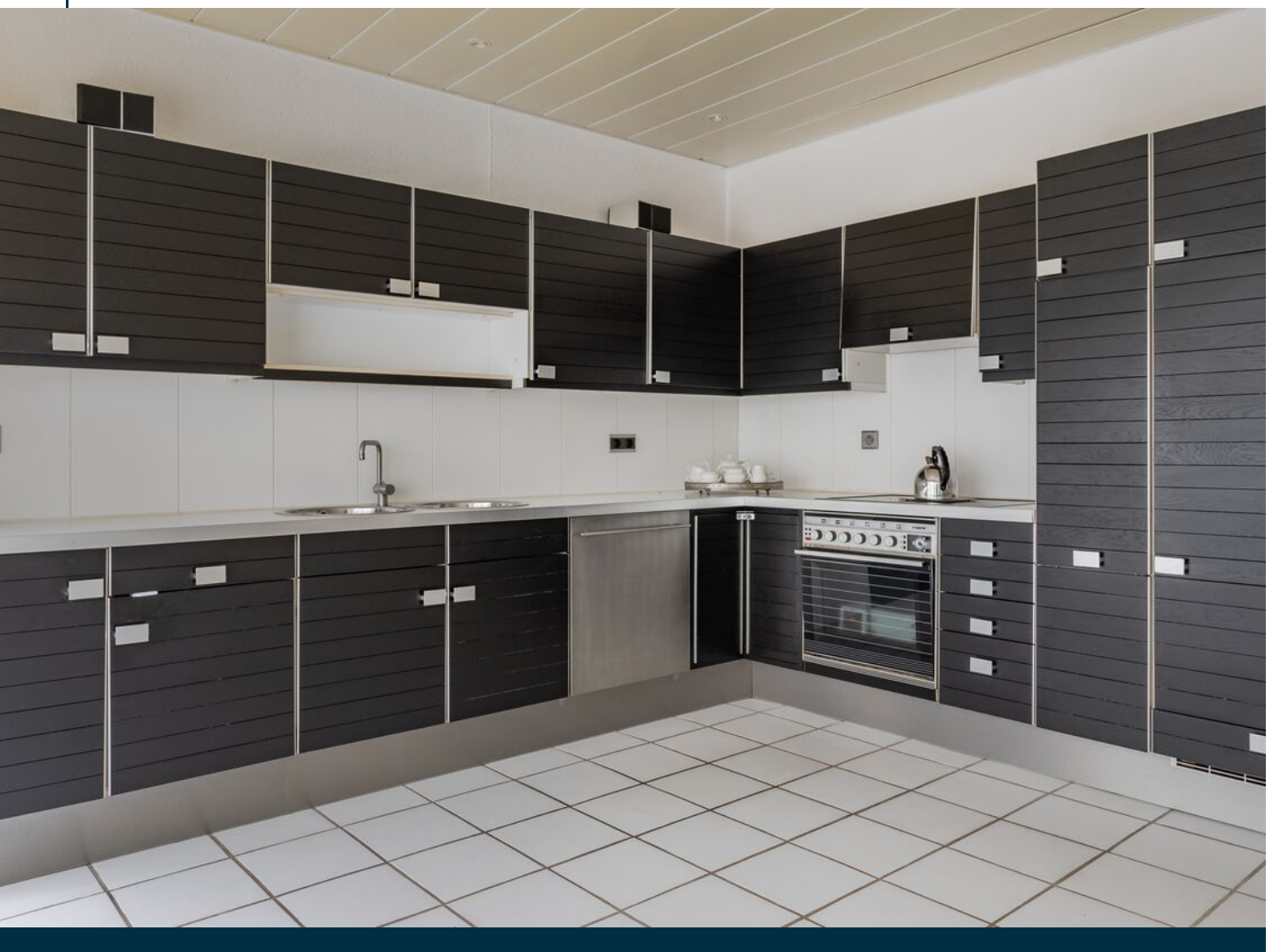
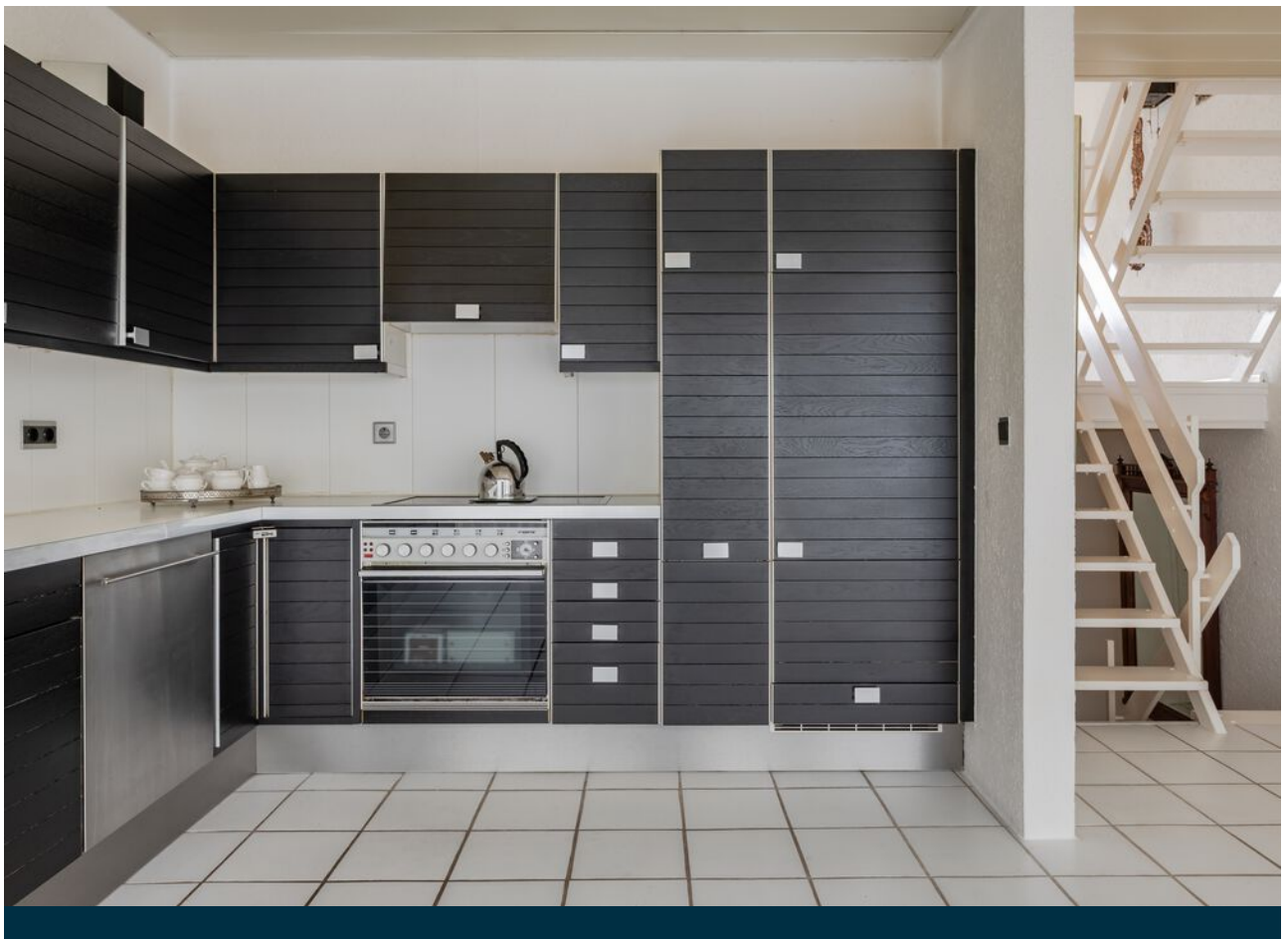
Royale slaapkamer met een lichte laminaatvloer op een houten verdiepingsvloer. Ook in deze kamer zijn kunststof kozijnen geplaatst met dubbel glas en er zijn 2 uitzetramen. De wanden zijn behangen, ook hier een hoog plafond en de kamer heeft vaste kastenwanden met spiegeldeuren.

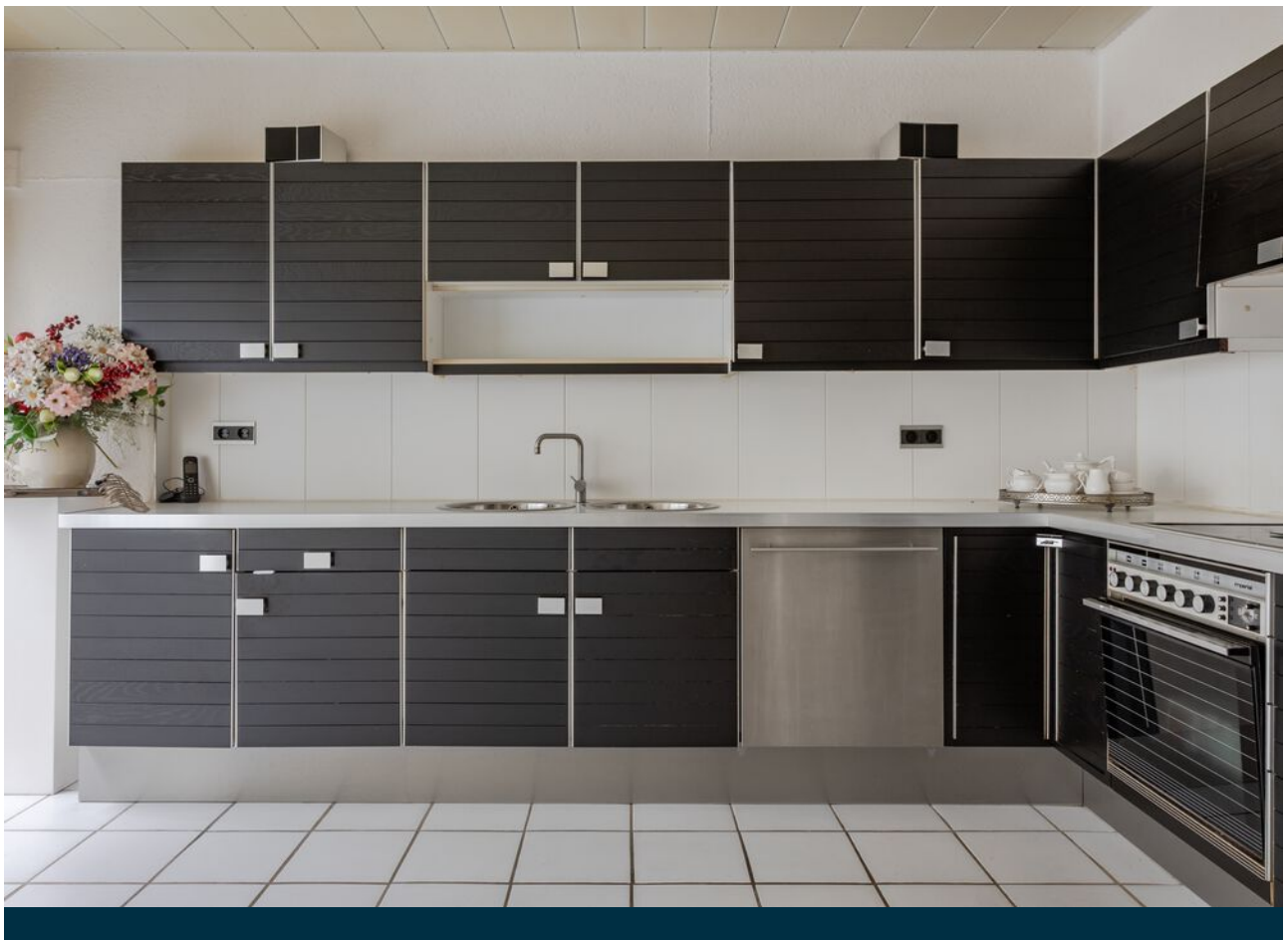
Bijzonderheden:

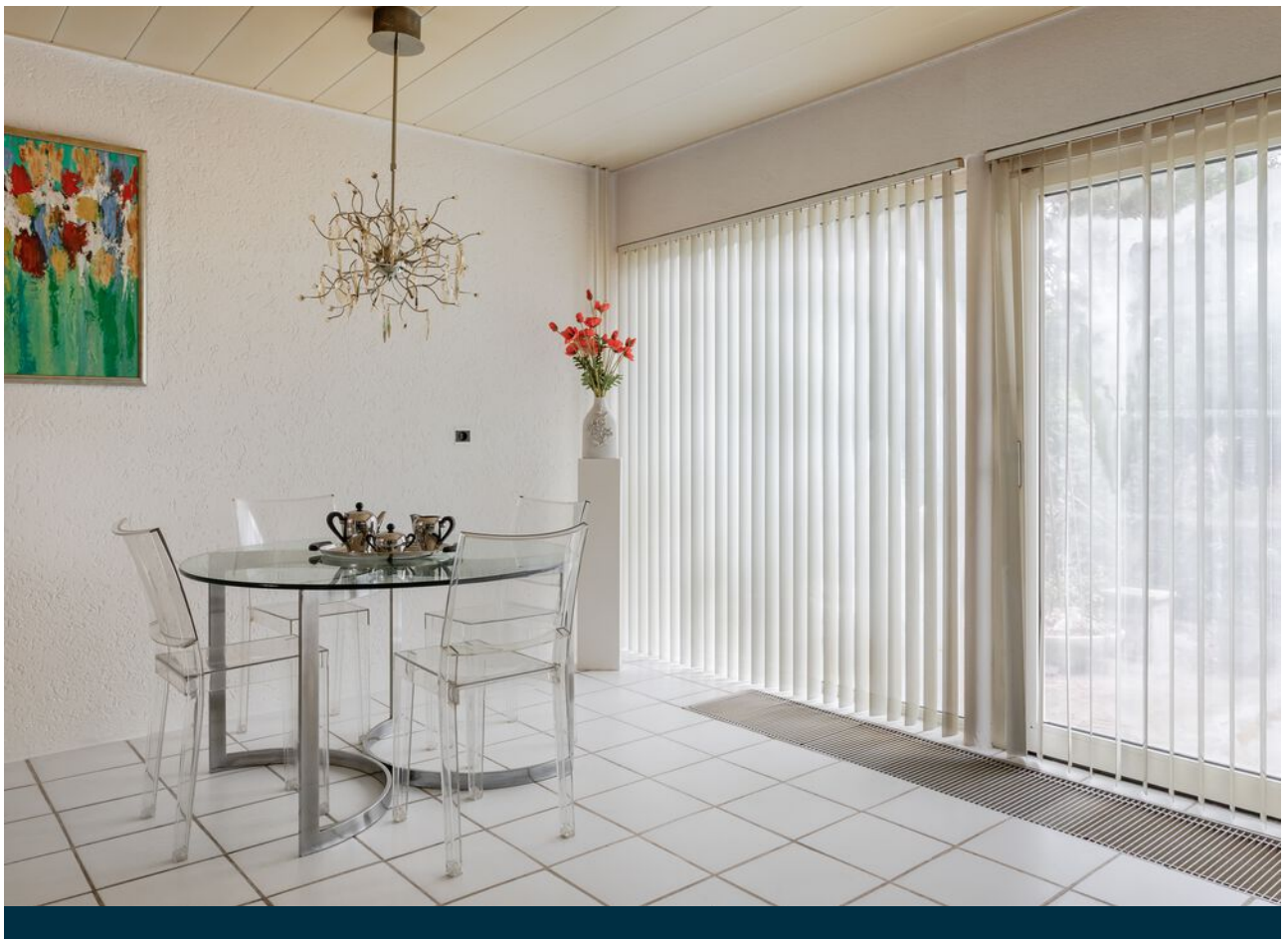
- Kunststof kozijnen met dubbel glas
- Niet bewoners clausule
- Het winkelcentrum De Huesmolen ligt op een steenworp afstand
- Scholen, binnenstad en sportfaciliteiten in de directe omgeving
- De cv-installatie wordt gehuurd voor € 58,04 per maand en is eind september 2027 afgekocht









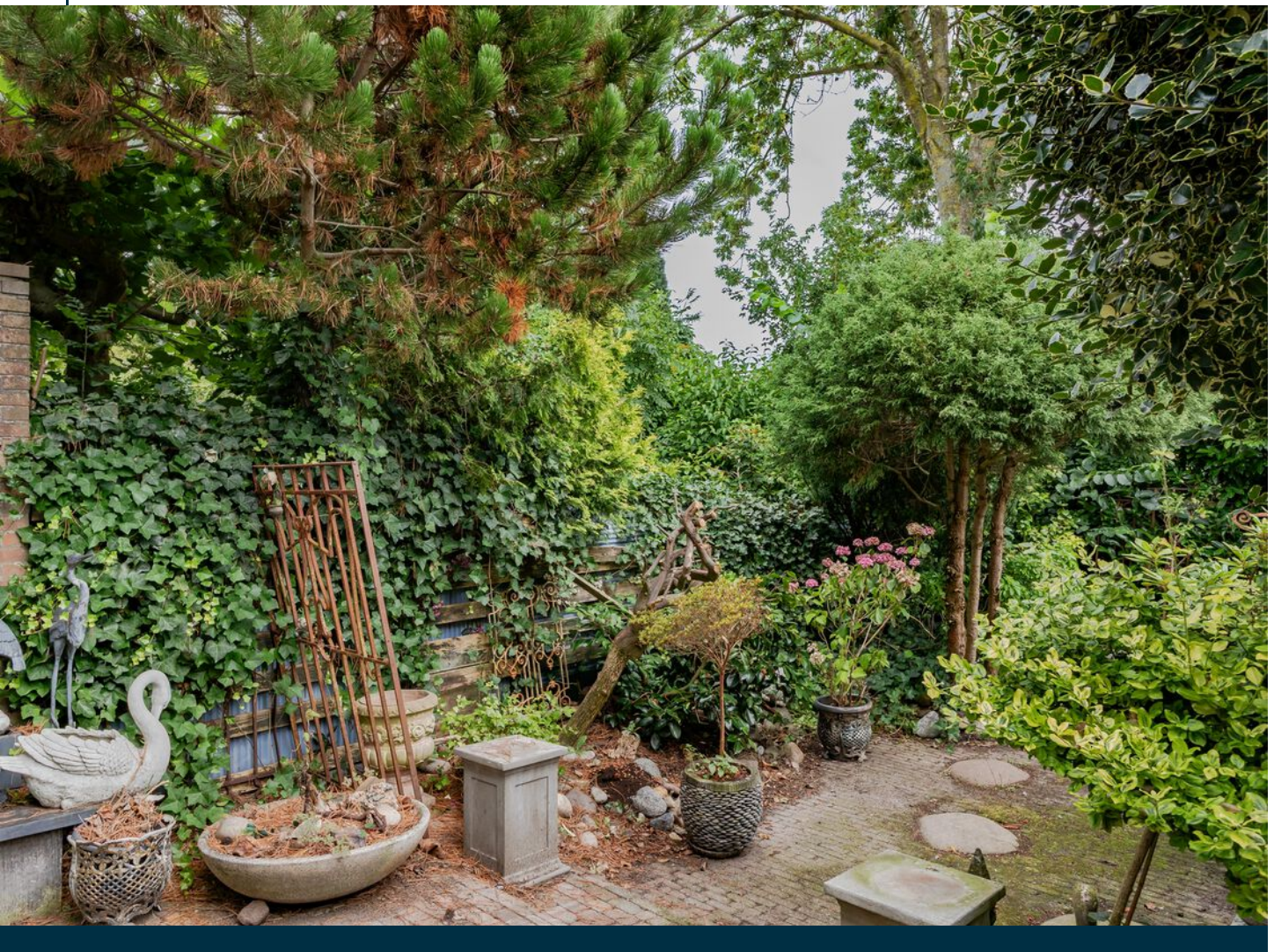
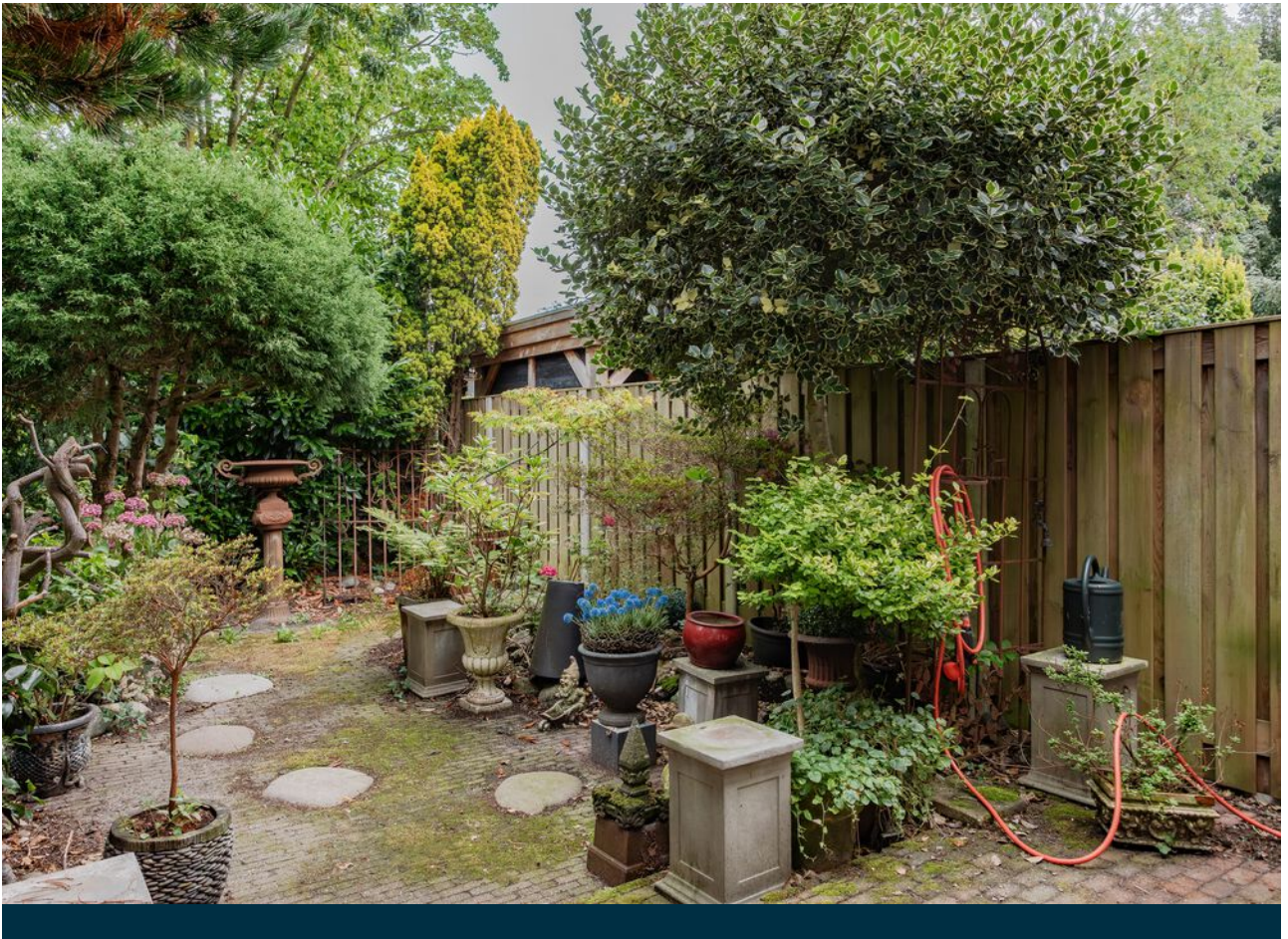












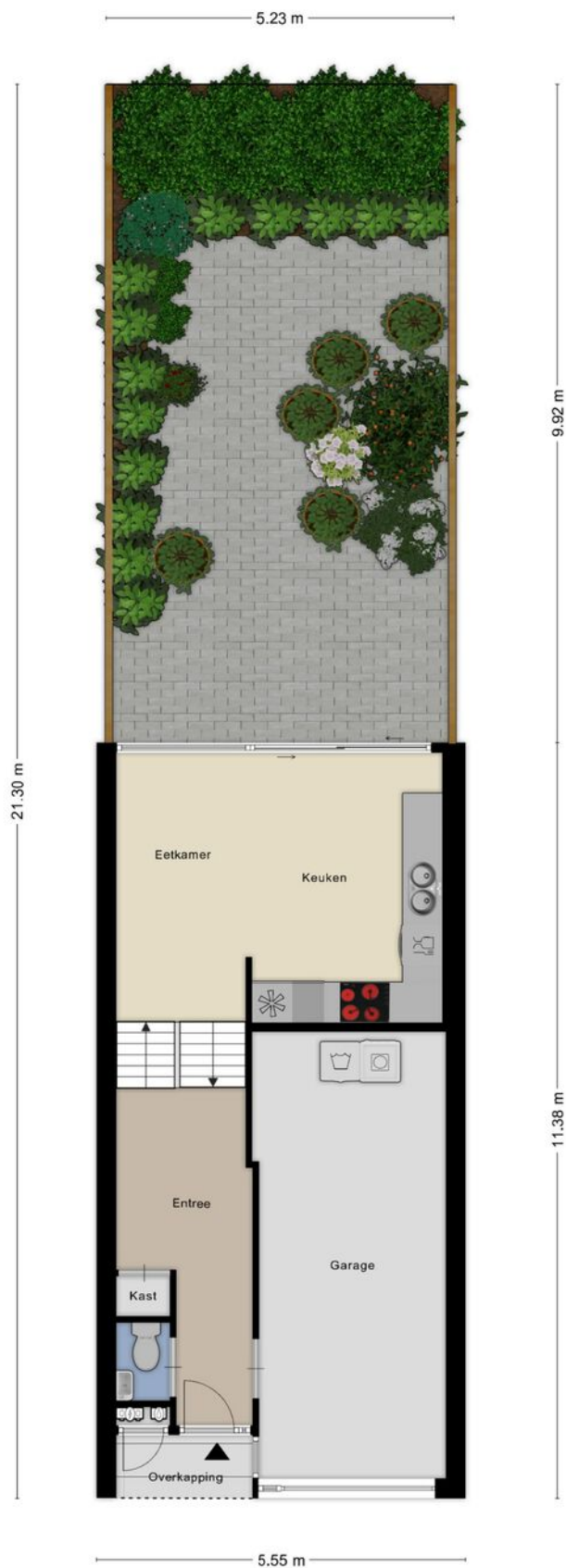


1e woonlaag



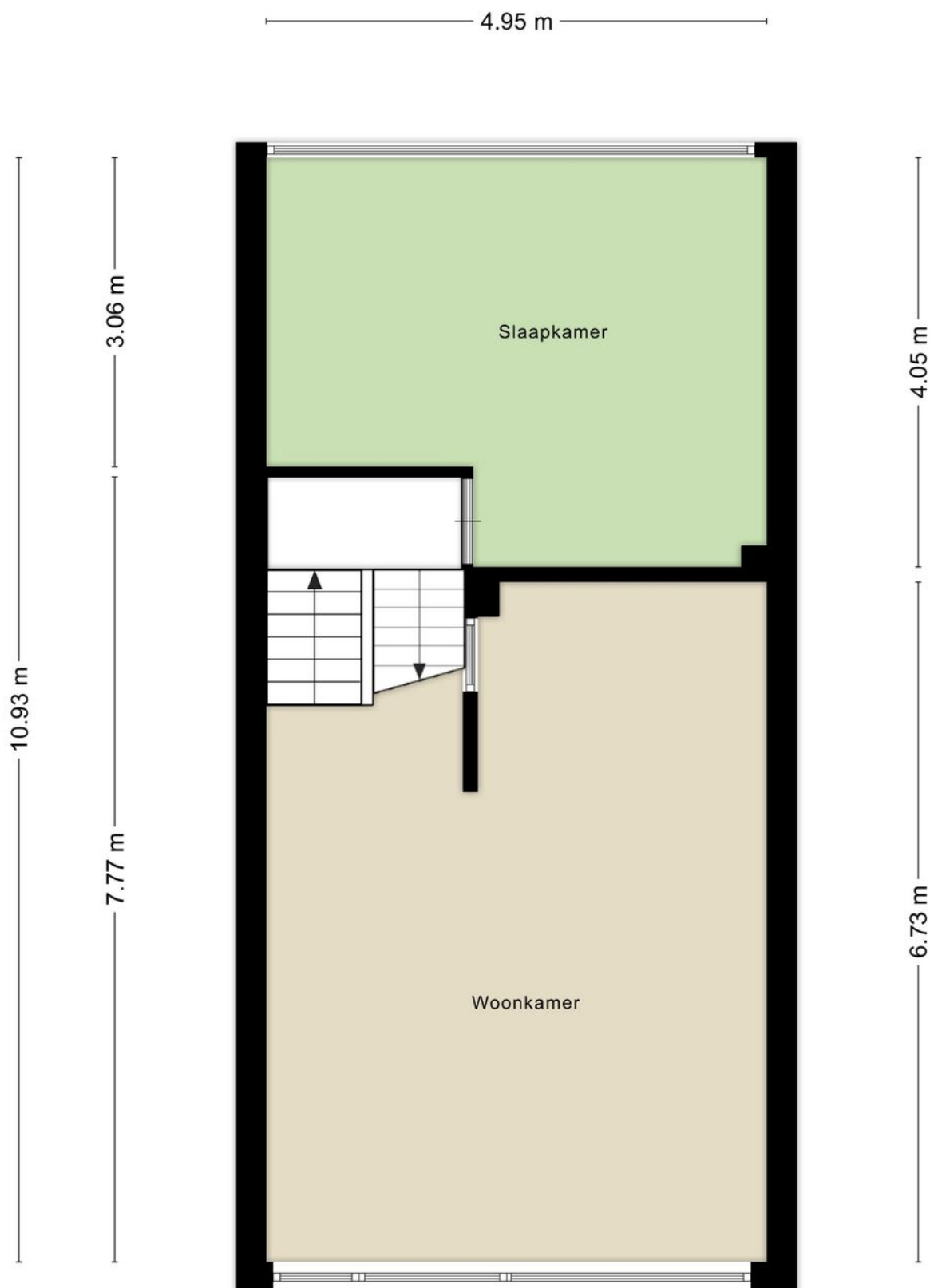


1e woonlaag met tuin



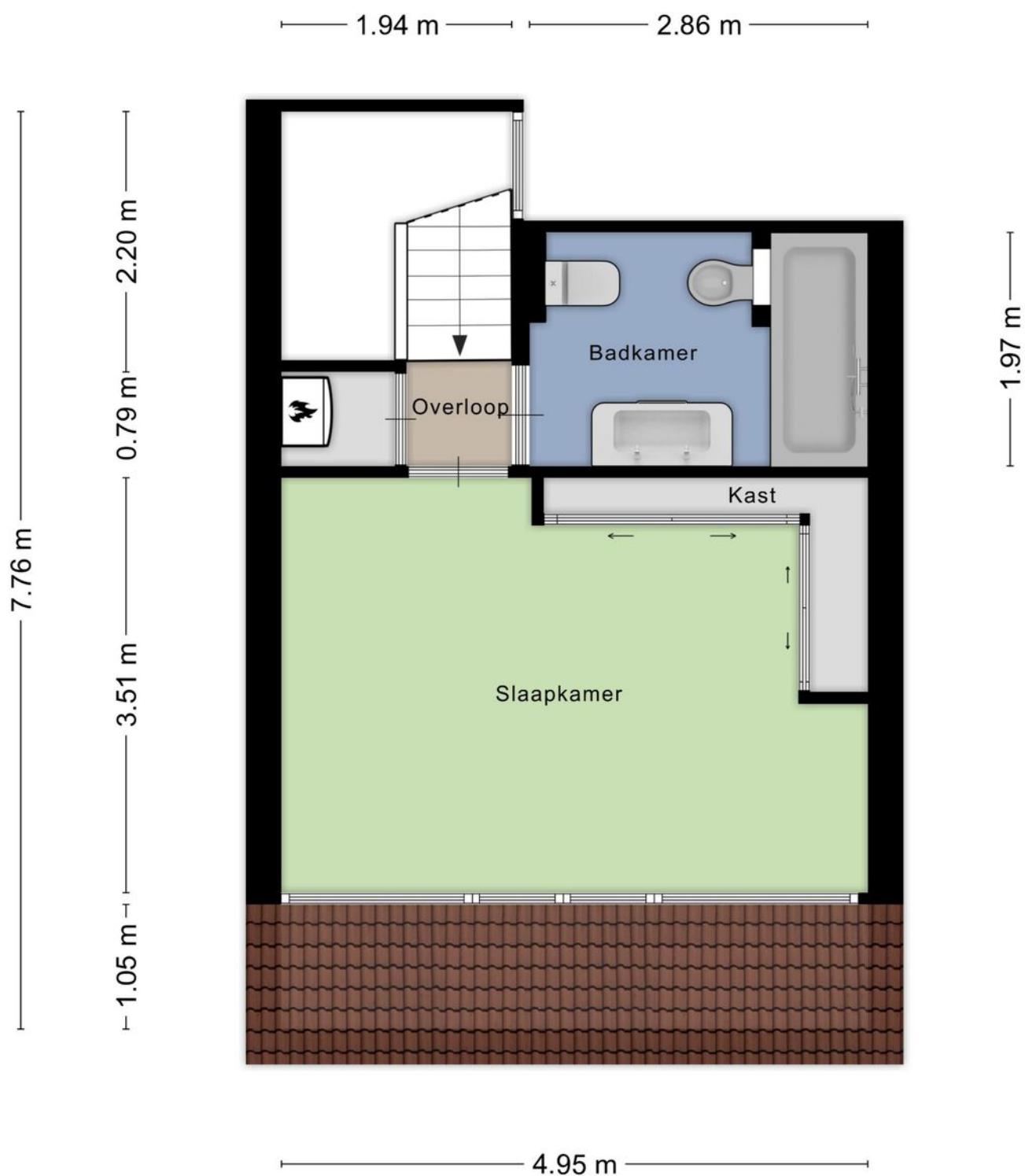


2e woonlaag





3e woonlaag





Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Margit Nijboer





Kenmerken

Algemene informatie	
Type object	Splitlevelwoning / tussenwoning
Aanvaarding	
Bouwjaar	1974
Inhoud	468 m ³
Gebruiksoppervlakte	113 m ²
Gebouw gebonden buitenruimte	1,9 m ²
Overige inpandige ruimte	19 m ²
Perceeloppervlakte	113 m ²
Kadastrale gegevens	Gemeente Hoorn, sectie F, nummer 3441
Indeling	
Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2
Aantal badkamers	1
Aantal toiletten	2
Tuin	
Type	Achtertuin
Lengte/Breedte	9,92 x 5,23 meter
Oriëntatie	Noordoost
Heeft een achterom	Nee
Garage	Ja
Lengte/Breedte	6,73 x 2,53 meter
Energie label informatie	
CV ketel	Nefit Topline (huur)
Verwarmingssysteem	CV ketel
Warmwater	CV ketel
Bouwjaar	2012
Combiketel	Ja
Isolatie	Dakisolatie en overal dubbel glas (behalve de voordeur)
Energie label	C, registratienummer 736245560, geldig tot 8 augustus 2035

Over ons



MARGIT NIJBOER
makelaardij

**Onder de pannen met
MARGIT NIJBOER
MAKELAARDIJ**

Margit Nijboer, makelaar sinds 1997 en Marijke Leegwater sinds 2001 de scepterzwaaijer over de backoffice, vormen door onze jarenlange samen-werking een 'dreamteam'.

Wij zijn de lokale experts en kennen de regio Hoorn en West-Friesland van binnen en buiten. U kunt bij ons terecht voor alle onroerend goed vragen en adviezen.

Margit Nijboer Makelaardij ondersteunt u bij elke stap: Van tips om het huis verkoopklaar te maken, de beste presentatie tot aan de verkoop van uw woning.





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 Margit Nijboer' 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.



Extra informatie

Alle door Margit Nijboer Makelaardij en de verkoper verstrekte informatie moet uitsluitend gezien worden als een uitnodiging tot nader overleg cq. tot het uitbrengen van een bod.

Erfdienstbaarheden

Indien er op de woning c.q. het perceel erfdienstbaarheden, kwalitatieve verplichtingen en/of andere bedingen rusten, gaan deze over op de koper en worden als bijlage behorend bij de koopakte gesteld, meestal in de vorm van het eigendomsbewijs.

Koopakte

Behoudens nadere afspraken gelden de standaardregels, zoals deze voorkomen in de model koopakte VBO, NVM, VastgoedPro, Consumentenbond en de Vereniging eigen huis.

Waarborgsom/bankgarantie

De waarborgsom bedraagt 10% en dient te worden voldaan aan de notaris binnen de vastgestelde termijn.

Ontbindende voorwaarden

Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals het verkrijgen van een woonvergunning, hypotheek of hypotheekgarantie) worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn afgesproken.

Ouderdomsclausule

In de koopovereenkomst zal, indien van toepassing, worden opgenomen dat koper verklaart ermee bekend te zijn dat de onroerende zaak meer dan 15 jaar oud is, hetgeen betekent dat de eisen die aan de bouwkundige kwaliteit gesteld worden, lager kunnen liggen dan bij nieuwere objecten.

Wwft cliëntenonderzoek

Op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft) is een makelaar wettelijk verplicht om een cliëntenonderzoek uit te voeren bij zowel de opdrachtgever als de wederpartij (koper).

Hier volgen de belangrijkste punten die u moet weten:

Identificeren en Verifiëren van de Identiteit

1. Cliëntidentificatie
2. Identificatie van Rechtspersonen

Onderzoek naar de Bron van de Middelen

3. Legale Herkomst van de Koopsom

Geheimhouding

4. Vertrouwelijkheid

Uitbesteding van het Cliëntenonderzoek

5. Uitbesteden aan een derde partij

Bovenstaande punten staan verder uitgelegd in het document van ComplyNow welke u kunt vinden in de dataroom van de woning. Ook kunt u dit document per email opvragen bij de makelaar.



Marijke Leegwater - Backoffice manager
Margit Nijboer - Makelaar RMT