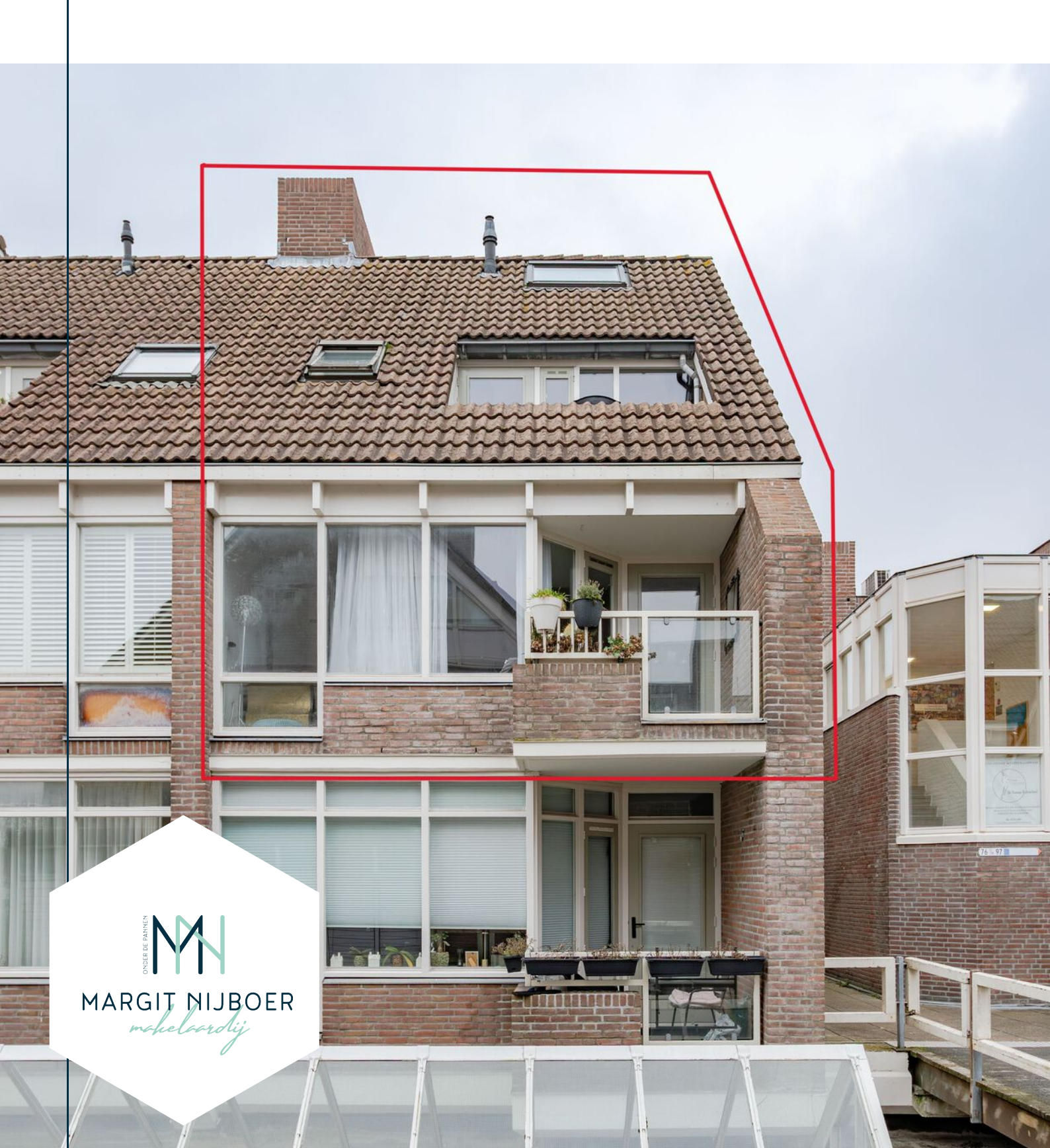




ONDER DE PANEN
MN

MARGIT NIJBOER
makelaar

De Huesmolen 99 Hoorn

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



Beschrijving

Hartstikke leuk 4-kamer hoekappartement met 2 balkons, nette keuken, moderne badkamer met ligbad en separate douchehoek, 3 slaapkamers, een royale zolderverdieping, een ruime schuur en een Energielabel B.

Het appartement ligt tegenover de lift én het trappenhuis naar de parkeerplaats en het onderliggende winkelcentrum voorziet in alle gemakken. Ook het park, sportfaciliteiten en scholen liggen op een steenworp afstand.

Kortom, een verrassend ruim appartement op een hele leuke plek!

Entree

Trapportaal wat met nog een bewoner wordt gebruikt en toegang tot het appartement met achter de voordeur een hal met fijn lichtinval vanwege de raampartij met dubbel glas. De hal heeft sfeervolle lambrisering, hoge plinten, een houten vloer, radiator, de trapopgang, een trapkast met wasmachineaansluiting en het toilet met speelse wandtegels, een lichte vloer, staand toilet en een fonteintje.

Slaapkamer/werk- speelruimte op woonverdieping

Vanuit de hal is de 1e slaapkamer te bereiken met recht opgetrokken en gestuukte wanden en dito plafond. Op de vloer is laminaat met brede vloerdelen gelegd, lichtinval door de raampartij met dubbel glas en een hor voor het openslaande raam. Deze kamer kan ook prima als werkruimte of speelkamer worden gebruikt.

Living

Fijne en lichte living, mede vanwege het zijraam bij de eethoek. De houten vloer is vanuit de hal doorgelegd en er zijn hoge plinten geplaatst. Alle wanden zijn strak gestuukt en bij de zithoek kan je leuk weggijken waar een raam open kan en de deur geeft toegang tot het overdekte balkonnetje dus volop mogelijkheden om te ventileren, zelfs als het regent.

Keuken

Open keuken in een hoekopstelling met 1½ spoelbak in het werkblad, laden kastjes, bovenkastjes met bladverlichting en diverse (inbouw)apparatuur zoals: een vaatwasser, 4 pits gaskomfoor, vlakschermafzuiger, grote oven en een Amerikaanse koelkast met Eco-deur. Vanwege het afscheidingswandje bij de keuken is er direct contact met de overige bewoners in de zithoek en bij de eethoek.

1e Verdieping

Trapopgang met vloerbedekking en gestuukte wanden naar de slaapverdieping waar op de betonnen verdiepingsvloer laminaat ligt en is doorgelegd in de slaapkamers. Naast een diepe kast is er nog een vaste kast met spiegeldeuren. Kastruimte kan je nooit genoeg hebben!

2e Slaapkamer – ruime kamer met gestuukte wanden, een brede raampartij met dubbel glas en nog een Velux dakraam zodat er goed geventileerd kan worden.

3e Slaapkamer – leuke kamer met recht opgetrokken en gestuukte wanden en 1 wand is speels met hout bekleed. Naast de raampartij met een raam wat open kan, is er een deur naar het ruime balkon waar de zon zich tot in de middag laat zien en je ver kan weggijken.

Badkamer

Een designdeur met melkglas geeft toegang tot de badkamer met modern betegelde wanden en dito vloer. Er is een groot bad met plateau geplaatst waar je via het brede Velux raam naar de sterren kan kijken en er is ook nog een speels raam richting het naastgelegen balkon. Vervolgens een wastafelmeubel met porseleinen wasbak en 2 kastjes, separate douchehoek met glazen deur en zijwand en een thermostaatkraan. De schuine wanden zijn gestuukt en er zit een radiatorsluiting.

Zolderverdieping

Vanaf de ruime overloop geeft een vlizotrap toegang tot de ruime zolderverdieping met een betonnen verdiepingsvloer en stahoogte. Het plaatsen van een vaste trap is een mogelijkheid. We treffen hier een breed Velux dakraam, de cv-installatie, het centraal afzuigstelsel en enorm veel bergruimte.

Berging

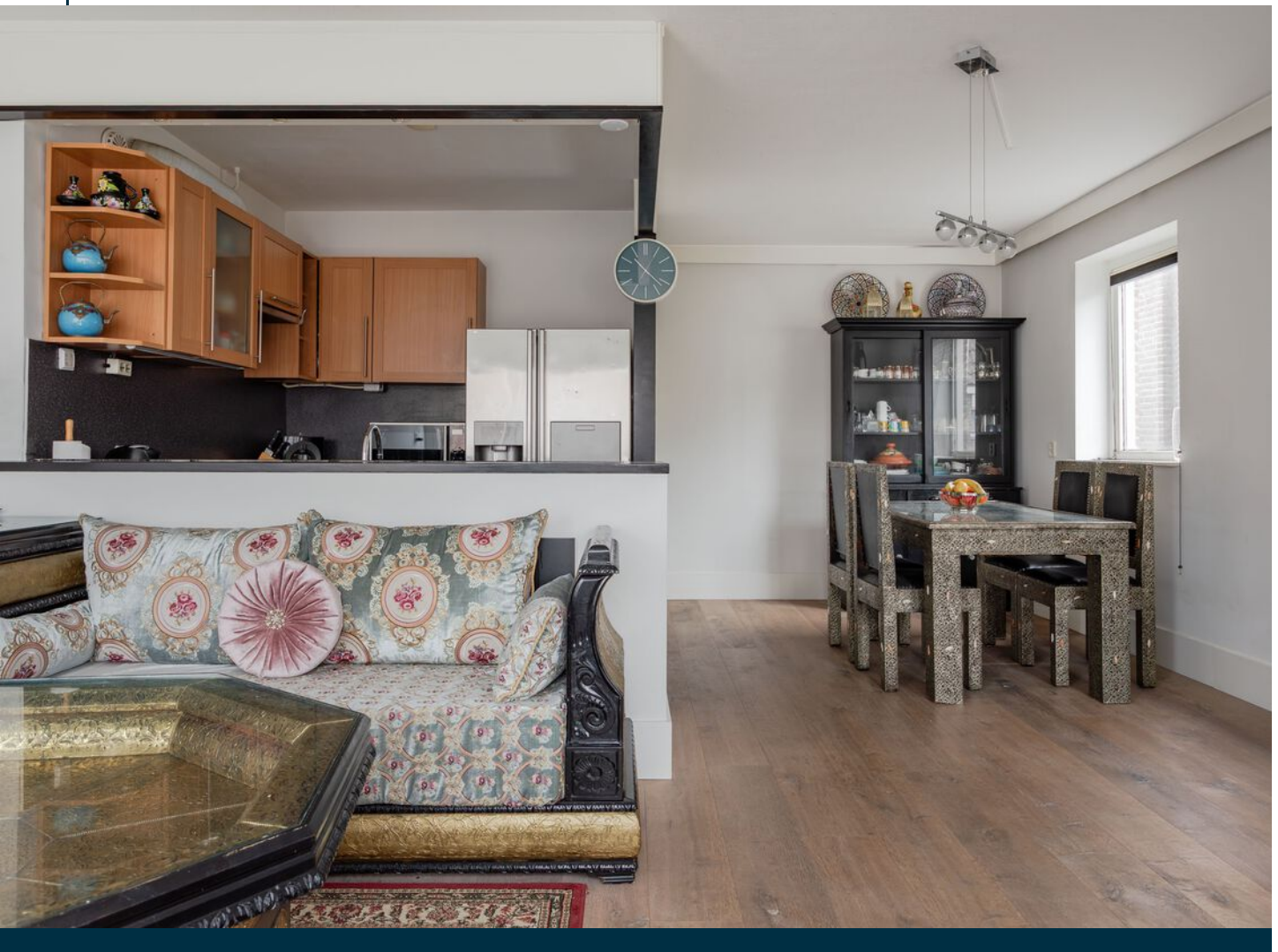
Aan het grote plein ligt een eigen houten en ruime berging met lichtinval door de bovenramen en er kan ook een raam open zodat er geventileerd kan worden.

Voldoende plek voor meerdere fietsen en nog wat bergruimte.

Bijzonderheden:

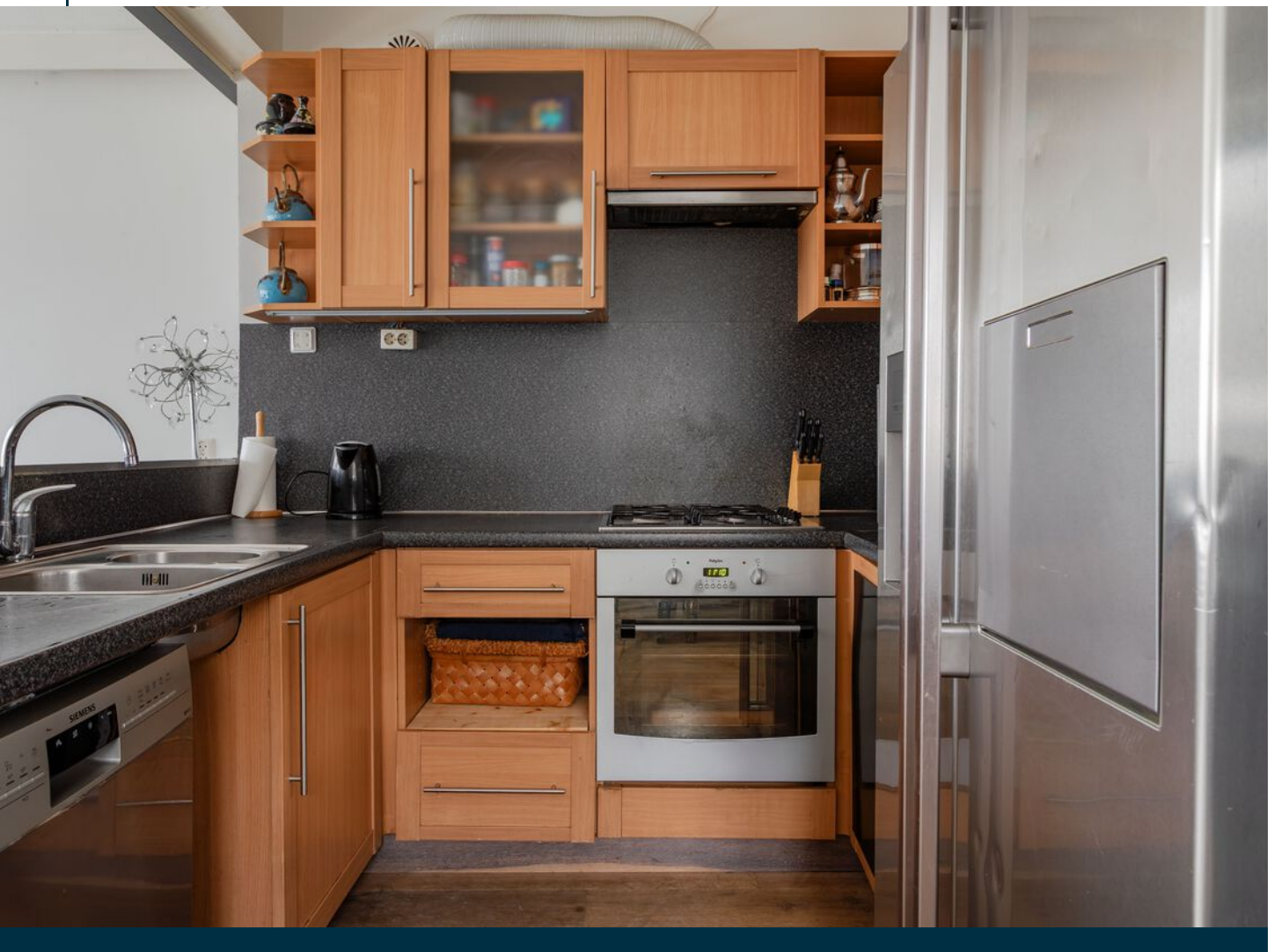
- VVE kosten € 251,- per maand inclusief water
- In 2025 zijn de buitenmuren gevoegd en heeft het schilderwerk plaatsgevonden
- Veel faciliteiten in de directe omgeving





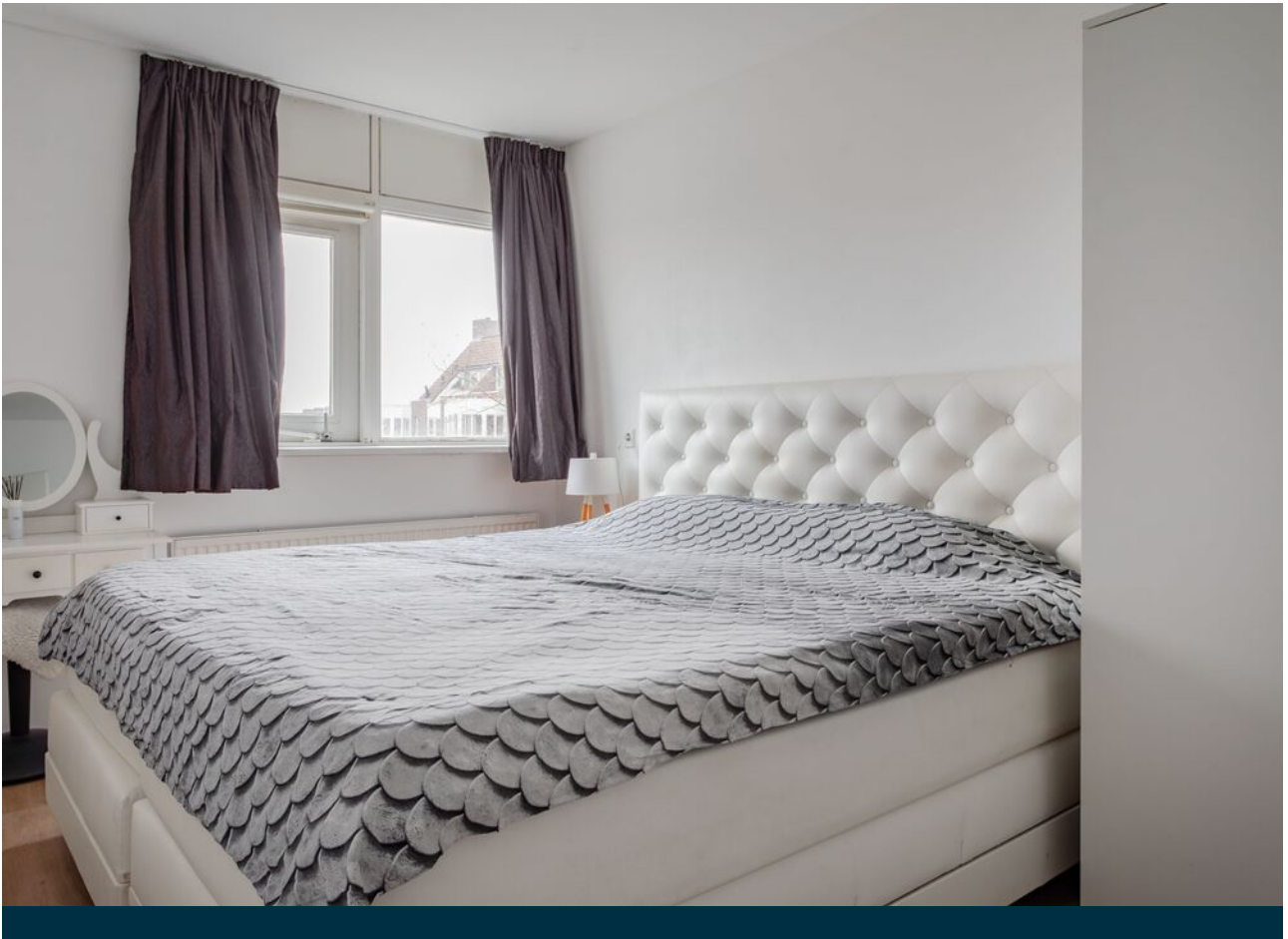


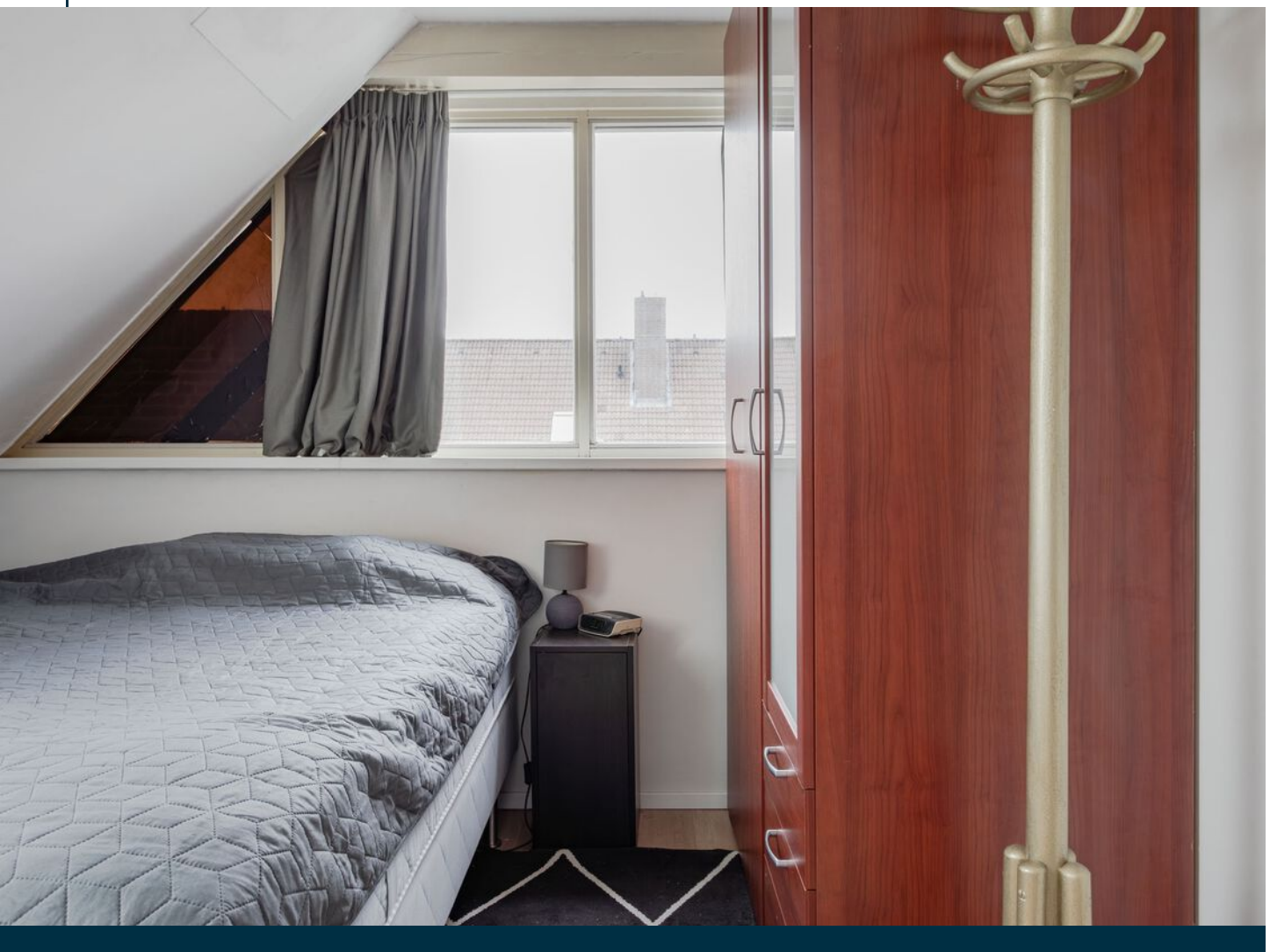


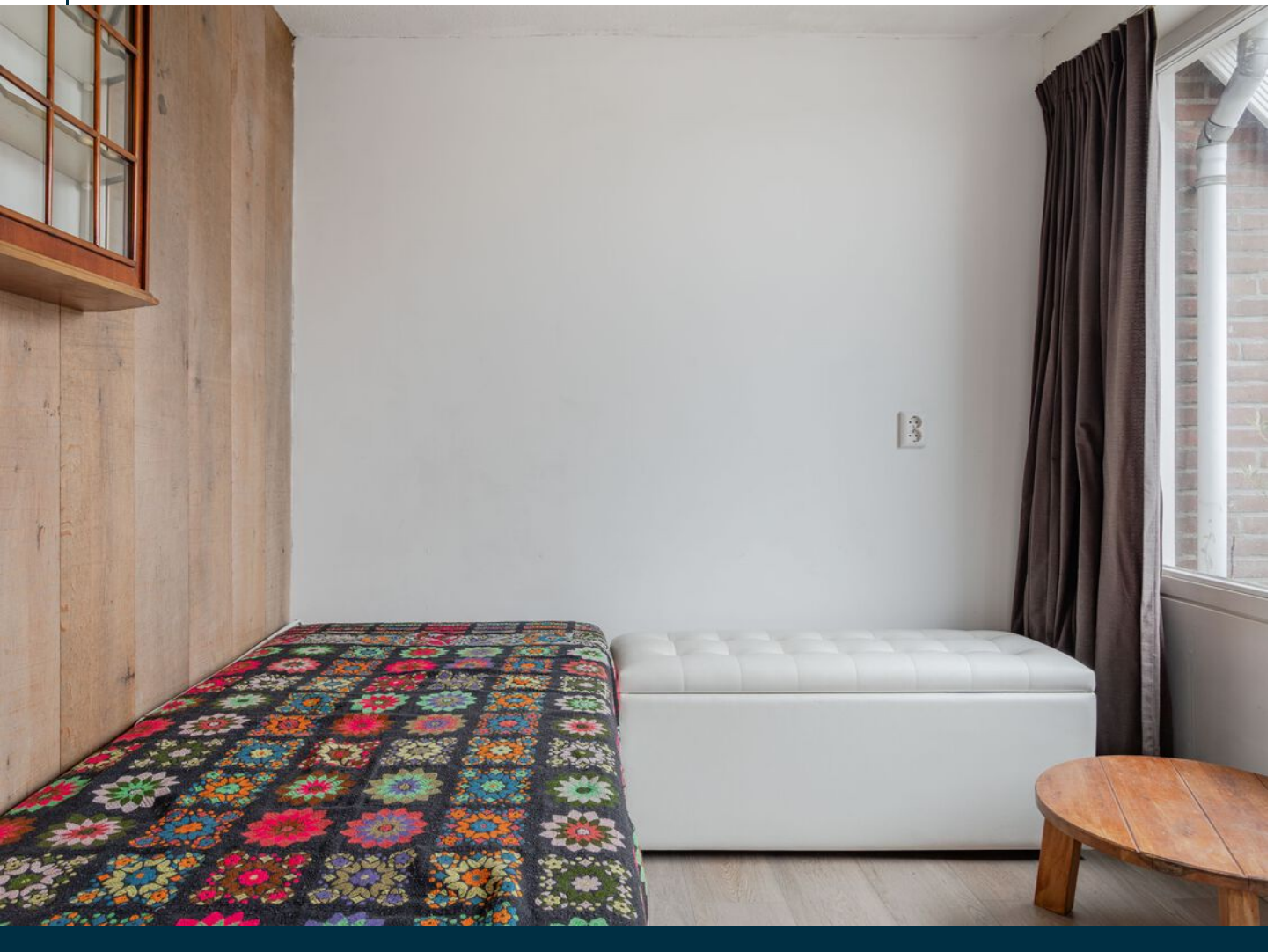




















Woonverdieping



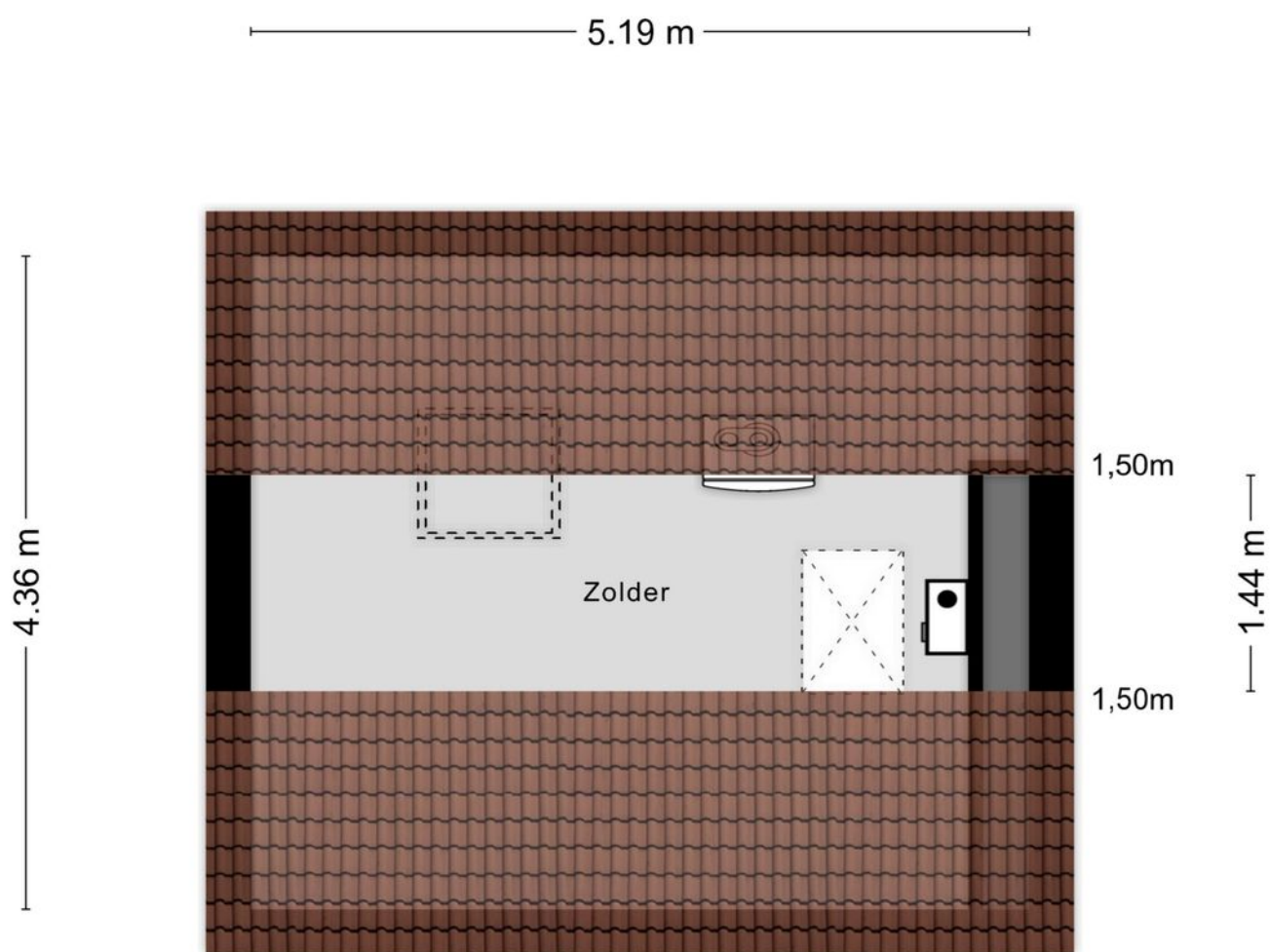


1e verdieping





Zolderverdiepingg

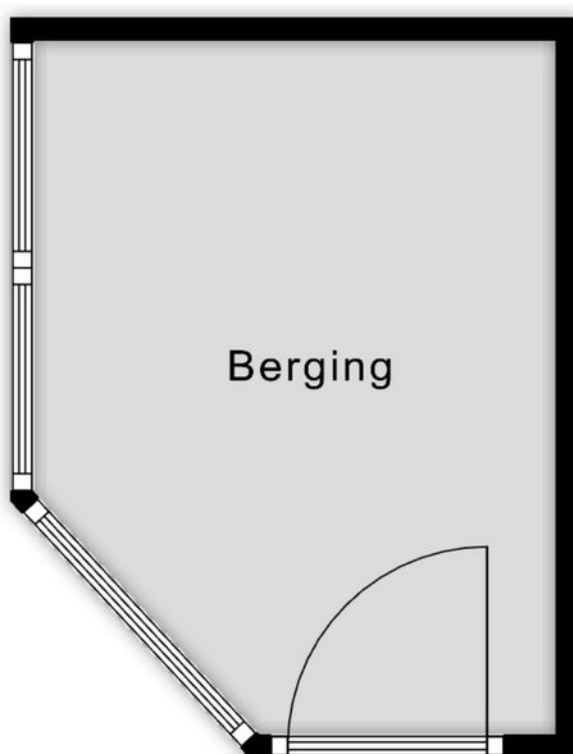


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl



Berging

2.20 m

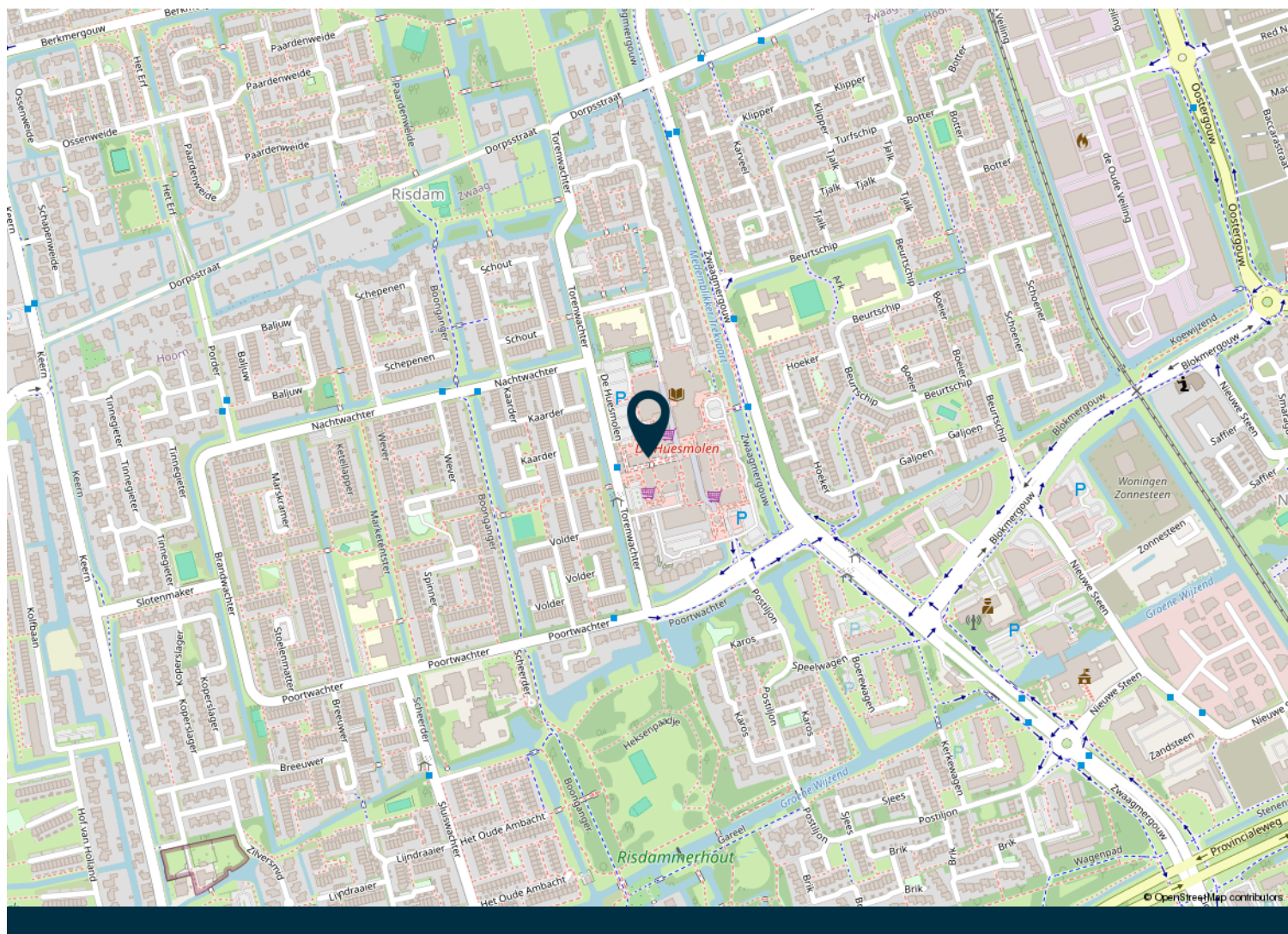
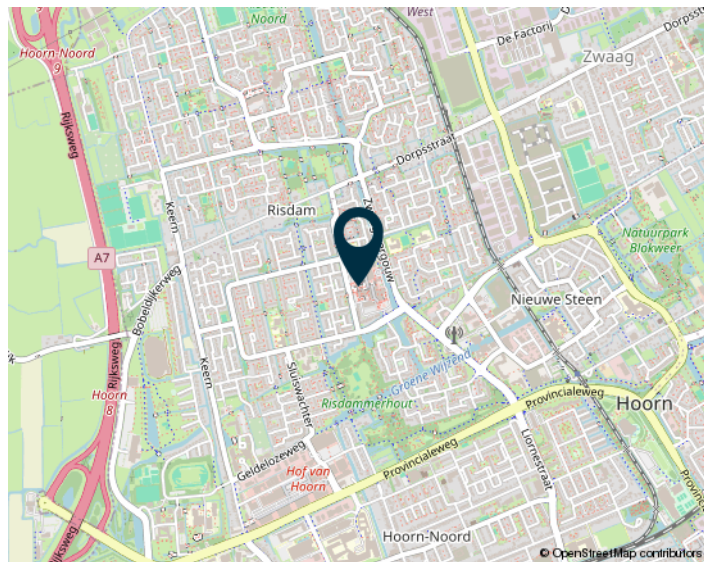
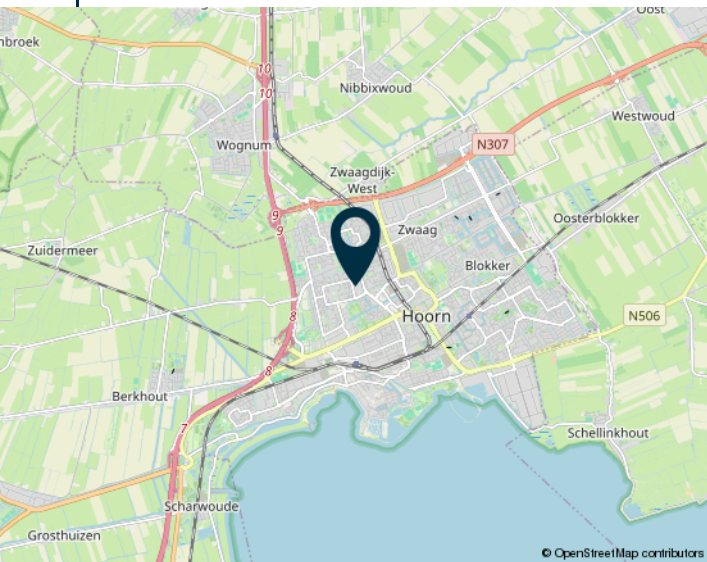


2.92 m

Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Locatie

op de kaart

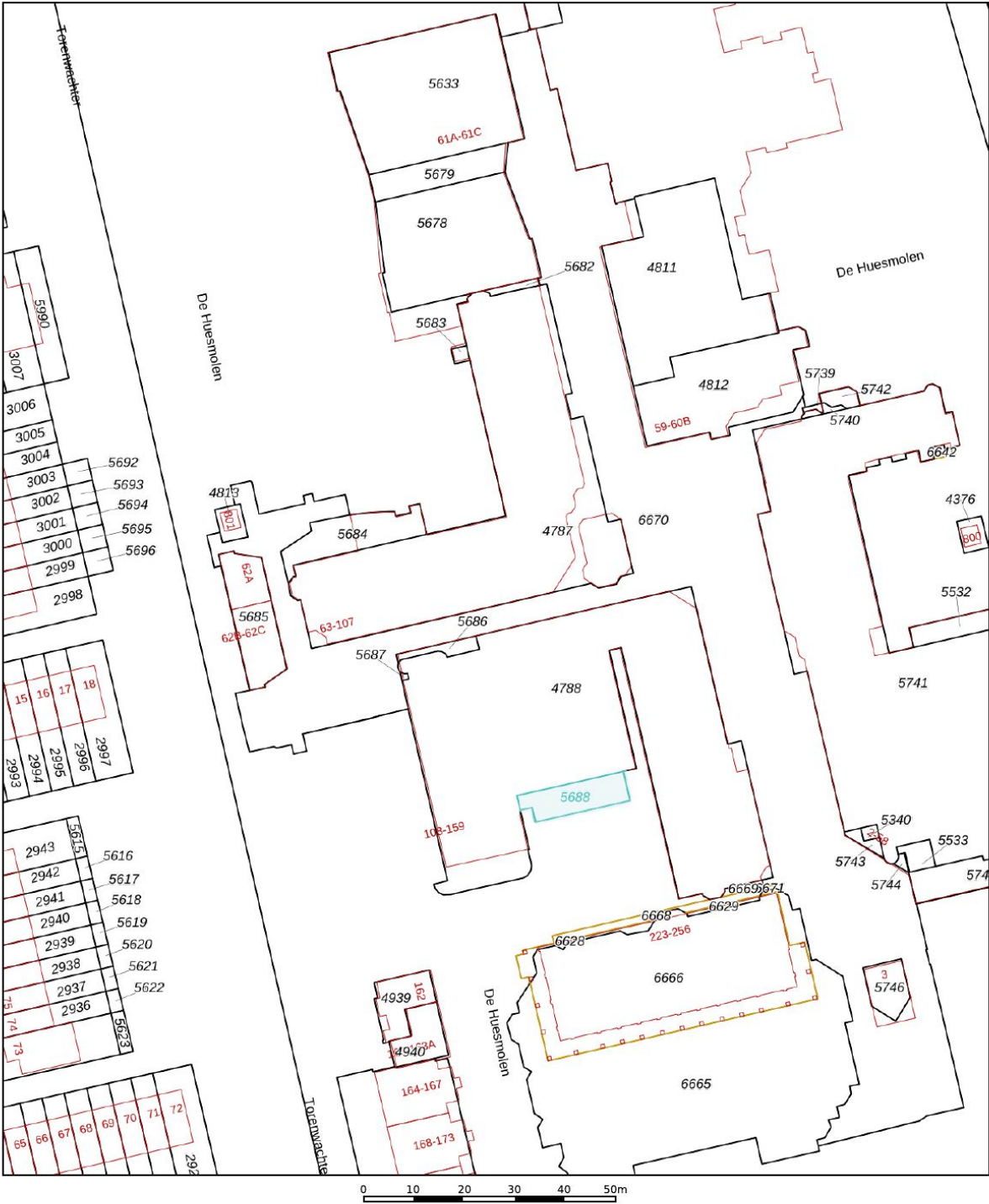




Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Margit Nijboer



12345
25

Deze kaart is noordgericht
Perceelnummer
Huisnummer

— Vastgestelde kadastrale grens
— Voorlopige kadastrale grens
— Administratieve kadastrale grens
— Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 28 januari 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 1000

Kadastrale gemeente Hoorn
Sectie F
Perceel 5688

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.

kadaster



Kenmerken

Algemene informatie	
Type object	Appartement
Aanvaarding	In overleg
Bouwjaar	1980
Inhoud	302 m ³
Gebruiksoppervlakte	84 m ²
Externe bergruimte	6 m ²
Overige inpandige ruimte	7 m ²
Gebouw gebonden buitenruimte	8,6 m ²
Kadastrale gegevens	Gemeente Hoorn, sectie F, nummer 4790 A89
Indeling	
Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3
Aantal badkamers	1
Aantal toiletten	1
Heeft schuur/berging	Ja
Energie label informatie	
CV ketel	AWB
Verwarmingssysteem	CV ketel
Warmwater	CV ketel
Bouwjaar	2012
Combiketel	Ja
Elektra	4 groepen, aardlekschakelaar en slimme meters
Isolatie	Volledig geïsoleerd
Energie label	B, registratienummer 652103285, geldig tot 21 februari 2032

**Onder de pannen met
MARGIT NIJBOER
MAKELAARDIJ**

Margit

Een succesvol makelaar kijkt eerst naar de mensen en dan naar de woning. Zo luidt in een notendop de filosofie van Margit Nijboer. Mensen gaan niet op zoek naar een stapel stenen en een dak, maar naar een plek waar ze lief en leed gaan delen, aldus Margit. Of andersom: wie een woning verkoopt, laat ook een stukje geschiedenis achter. Dat vraagt om een makelaar met begrip. En met een scherp oog voor het beste resultaat.

Met aan- en verkoopervaring van talloze woningen in Hoorn en West-Friesland, schaaft Margit zich onder de meest succesvolle regionale makelaars. Vrijwel ieder woningtype passeerde via haar bemiddeling de notaris. Van stolpboerderij tot starterswoning, van appartementen tot museale objecten; de onroerendgoedmarkt kent voor Margit geen geheimen.

Een huis aankopen of verkopen heeft alles te maken met de juiste prijs en het juiste moment. Zodra je die onder de ogen van de juiste mensen brengt, is de deal al snel bezegeld.

Margit Nijboer Makelaardij kent de markt en de media. Optimale presentatie, professionele fotografie, opvallende aanwezigheid op sociale media; het kantoor heeft alles in huis voor een geslaagde aan- of verkoop.

Marijke

Als backoffice manager zorgt Marijke achter de schermen dat alles soepel verloopt. 'Samen zijn we perfect op elkaar ingespeeld en nemen we onze klanten alles uit handen, van het eerste gesprek tot aan de notaris'.

Michel

Michel komt u tegen bij het plaatsen van de borden en hij regelt diverse klussen.





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. 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.



Margit Nijboer - Makelaar RMT

Marijke Leegwater - Backoffice manager