



MARGIT NIJBOER  
*makelaardij*



Nieuwe Noord 57 E  
Hoorn

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



## Beschrijving

Verrassend ruim en speels appartement! In 2024 is dit 3-kamer split-level appartement op de 2e verdieping met 2 slaapkamers én 2 badkamers compleet gerenoveerd met een A-label. Vanuit de living met draai/kiepramen heb je leuk zicht op de gezellige Grote Noord.

Het betreft een kleinschalig project met 6 appartementen in hartje Hoorn op loopafstand van de gezellige haven, het horecablein De Roode Steen, het station en het Stadsstrand. Naast de ruime living met moderne en complete keuken, de 2 slaapkamers, 2 modern betegelde badkamers treft je een separaat toilet, de cv-ruimte en een hoek met de wasmachine die bij het appartement hoort.

Instapklaar dus.... en als dit jouw interesse heeft geprikkeld zien we je graag bij een bezichtiging!

## **Entree**

Gezamenlijke entree met een nette diepe hal. De wanden zijn gesausd en op de vloer ligt donkere vloerbedekking. In de hal op de begane grond is er voor ieder appartement een eigen meterkast en een hoge trap geeft toegang tot een tussenverdieping met het dakterras. Via dit dakterras is 57-E boven aan de trap te bereiken.

## **Hal**

De hal met pvc-vloer geeft toegang tot het toilet met moderne wand- en vloertegels, wandcloset, fonteintje en centraal afzuigstelsysteem, de CV-kast, badkamer, opgang naar 1e slaapkamer, trap naar de slaapkamer "beneden" met een en-suite badkamer en een moderne glazen deur naar de living.

## **Living**

Ruime living met licht schuine wanden en hoog plafond onder het geïsoleerde dak en draai/kiepramen met zicht op de Grote Noord. Een dakraam geeft extra lichtinval en mogelijkheid om te ventileren. Op de vloer ligt pvc met vloerverwarming wat als hoofdverwarming in het gehele appartement is gelegd.

## **Keuken**

In 2024 is een moderne Sense keuken in lichte kleurstelling geplaatst met kastruimte, vaatwasser, inductie kookplaat met geïntegreerde afzuiger, combimagnetron en tafelmodel koelkast met vriesvakje. Compleet dus!

## **2 Slaapkamers**

1e Slaapkamer – vanuit de hal geeft een trapje naar boven toegang tot een hele leuke en ruime slaapkamer met deels schuine wanden, 2 dakkapellen met HR++ glas en draai/kiepramen en nog een raampje achter bij het bed. Op de vloer is een pvc-vloer gelegd met vloerverwarming.

2e Slaapkamer - voor deze slaapkamer loop je een paar treden naar "beneden" naar een ruime slaapkamer met recht opgetrokken wanden en-suite badkamer. Ook deze kamer heeft een pvc-vloer met vloerverwarming en HR++ glas in de raampartij.

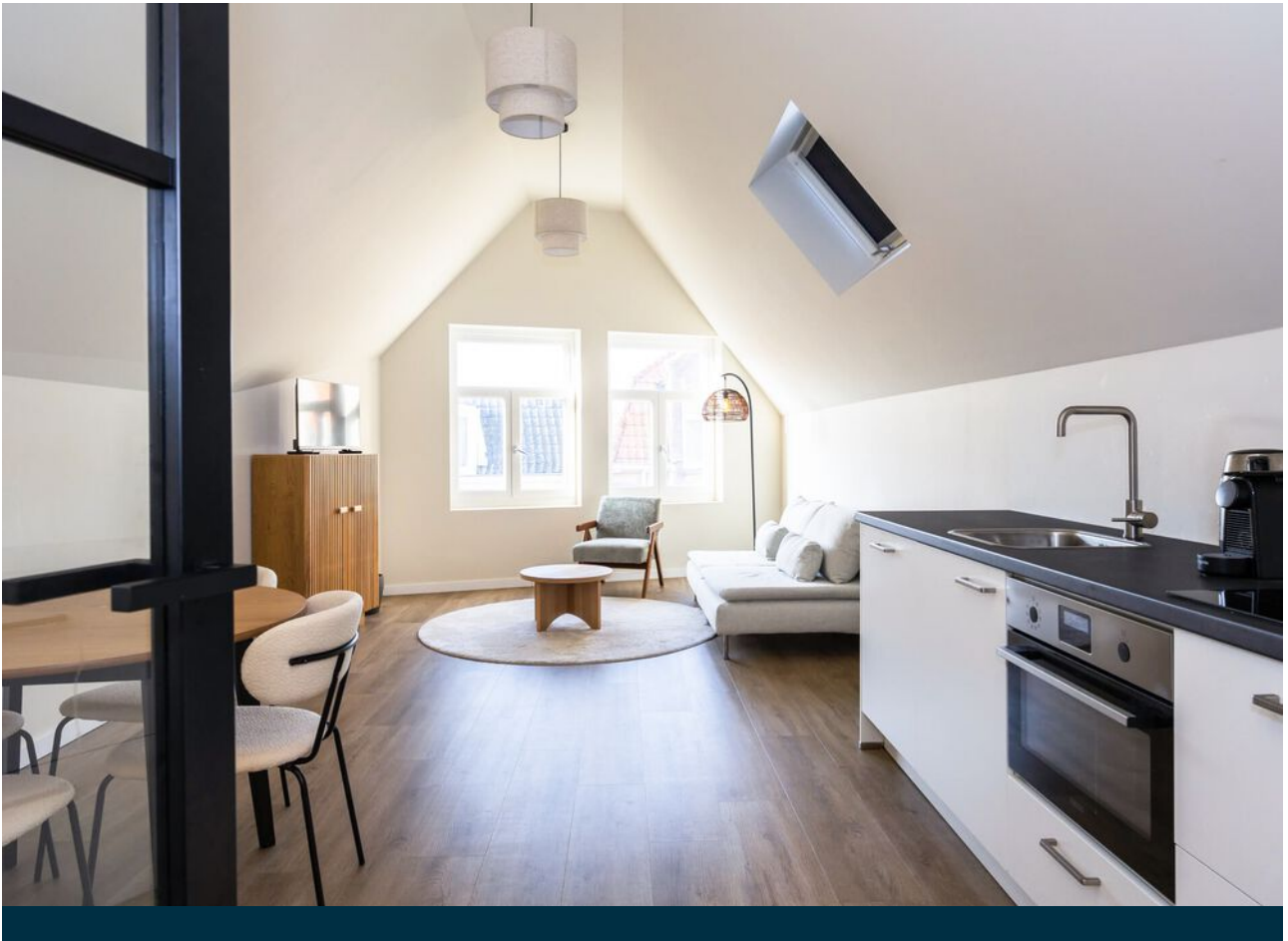
Voor de slaapkamer "beneden" is een hoek waar de wasmachine staat, die overigens bij het appartement wordt geleverd. Dat scheelt een boel sjouwen!

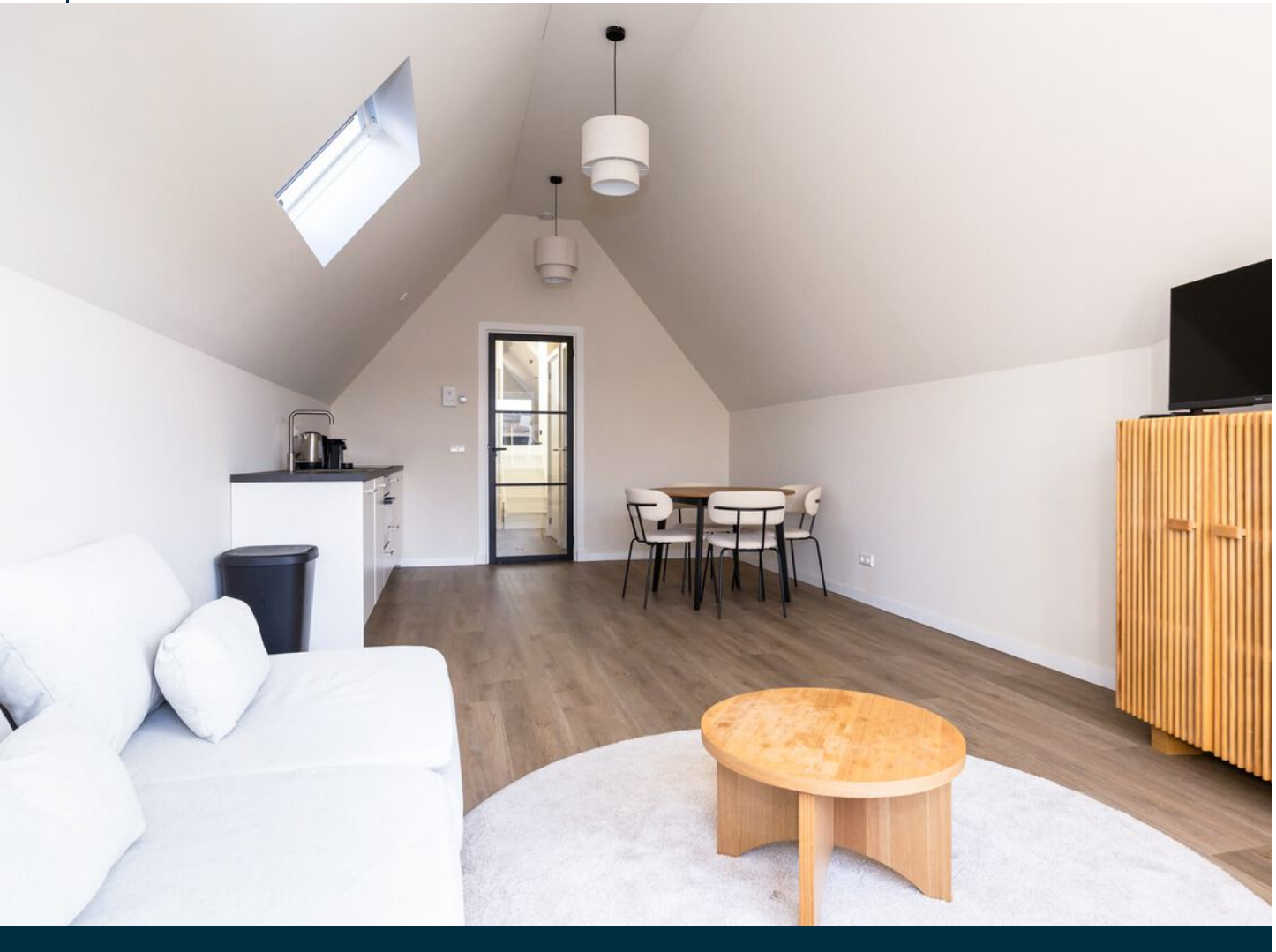
## **2 Badkamers**

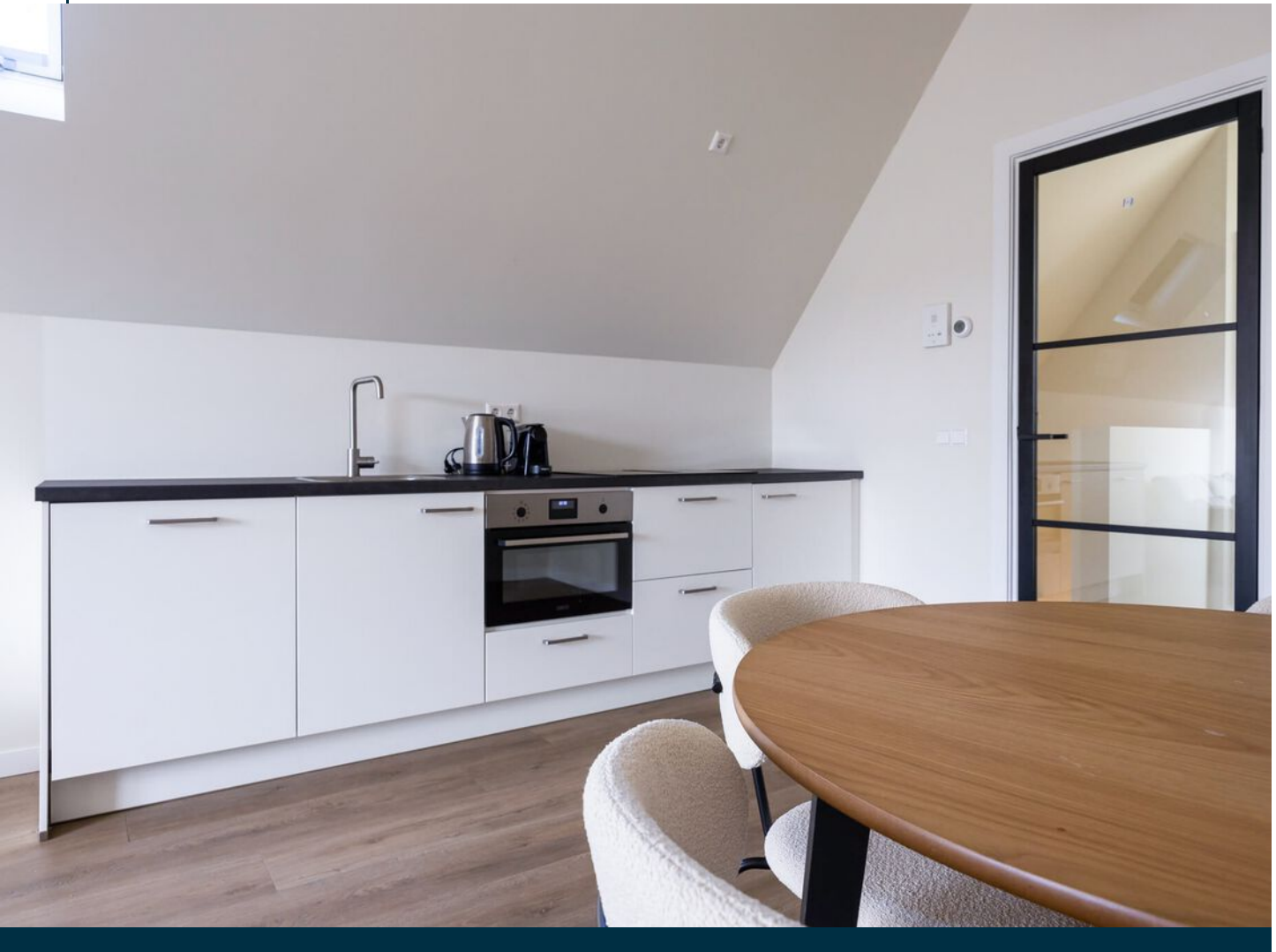
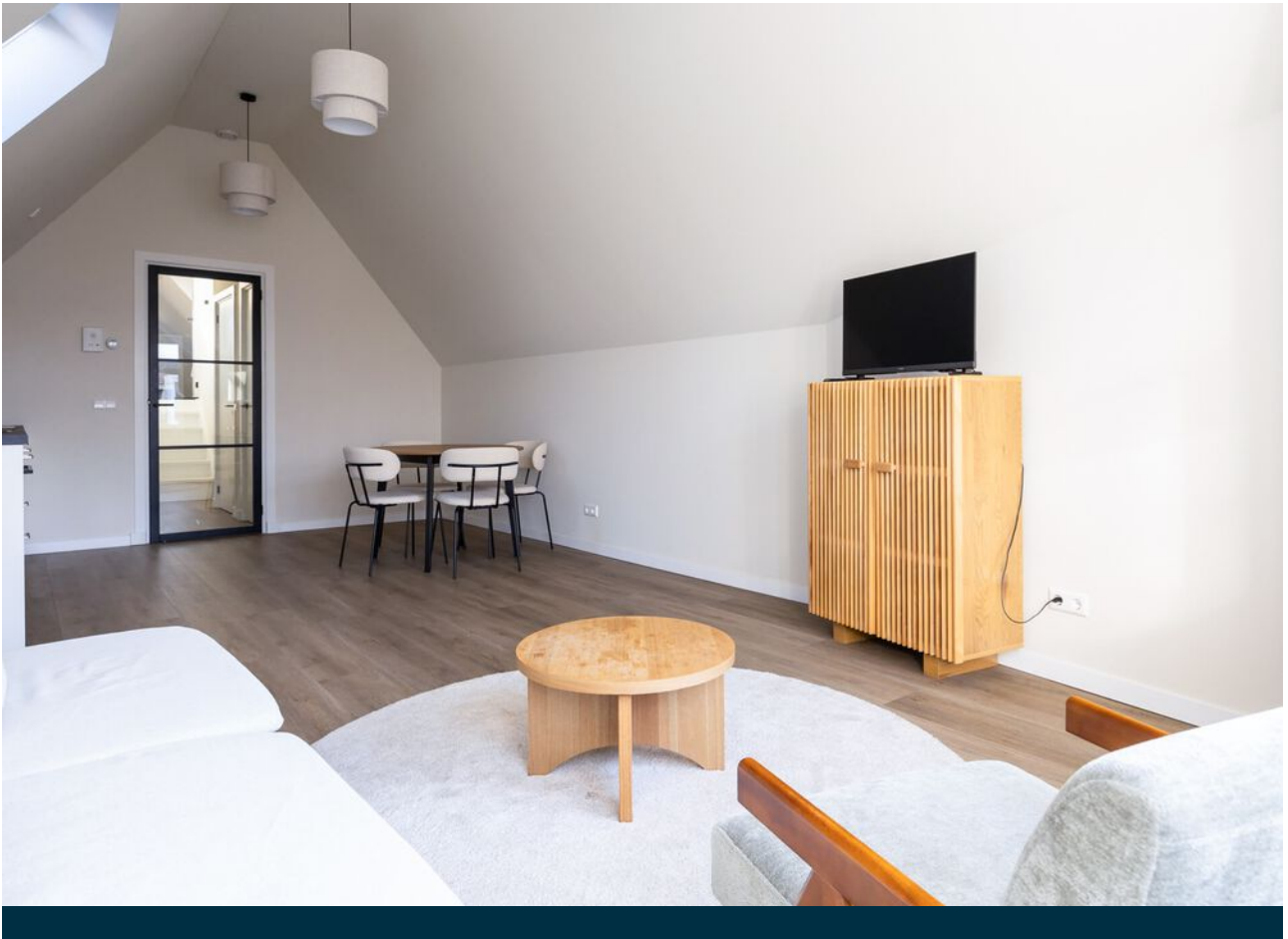
Beide badkamers hebben modern betegelde wanden en dito vloer, wastafelmeubel en 2 laden, spiegel met verlichting, een inloopdouche met thermostaatkraan en drainafvoer, een elektrische sierradiator en een stopcontact voor bijvoorbeeld het opladen van de elektrische tandenborstel.

## **Bijzonderheden:**

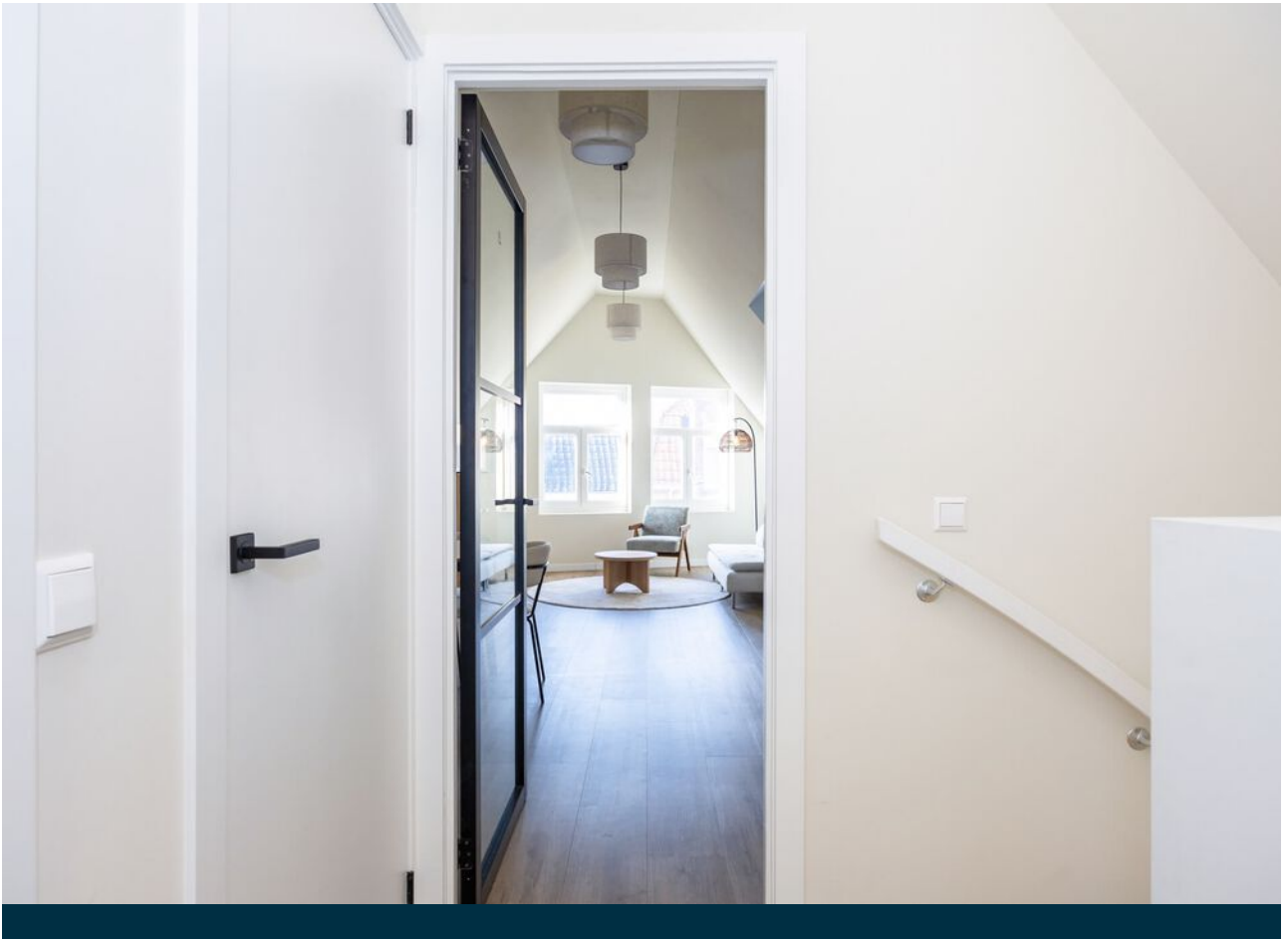
- BESCHERMD STADSGEZICHT
- Vloerverwarming in hele appartement
- Wasmachine en raambekleding slaapkamer blijven achter
- VVE kosten ca. € 182,38- per maand
- Energielasten ca. € 95,- per maand
- Wandafwerking gesmeerd en gesausd
- HR++ glas
- A-label
- De VVE is in oprichting en wordt uitbesteed aan een professioneel beheerder

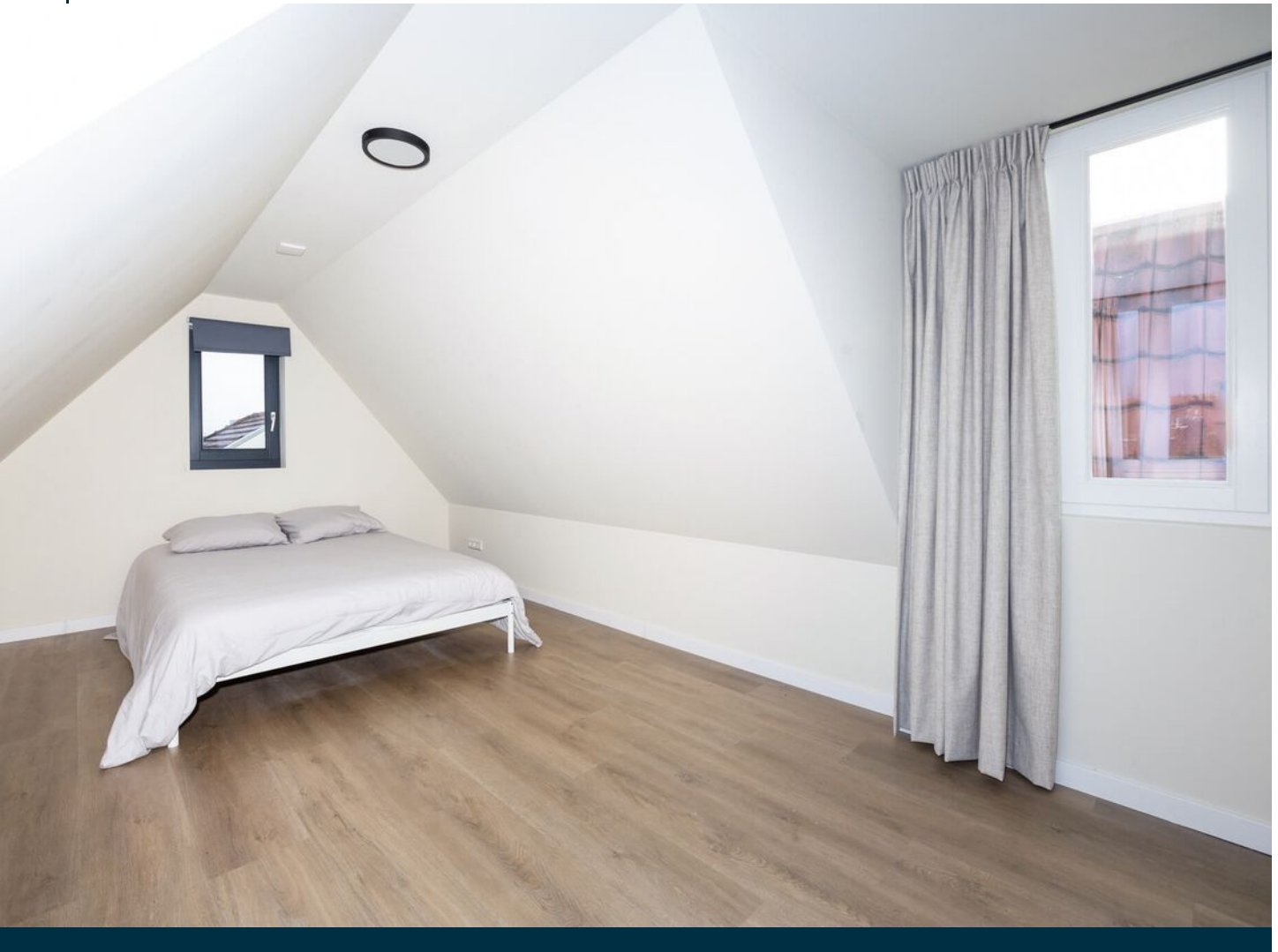
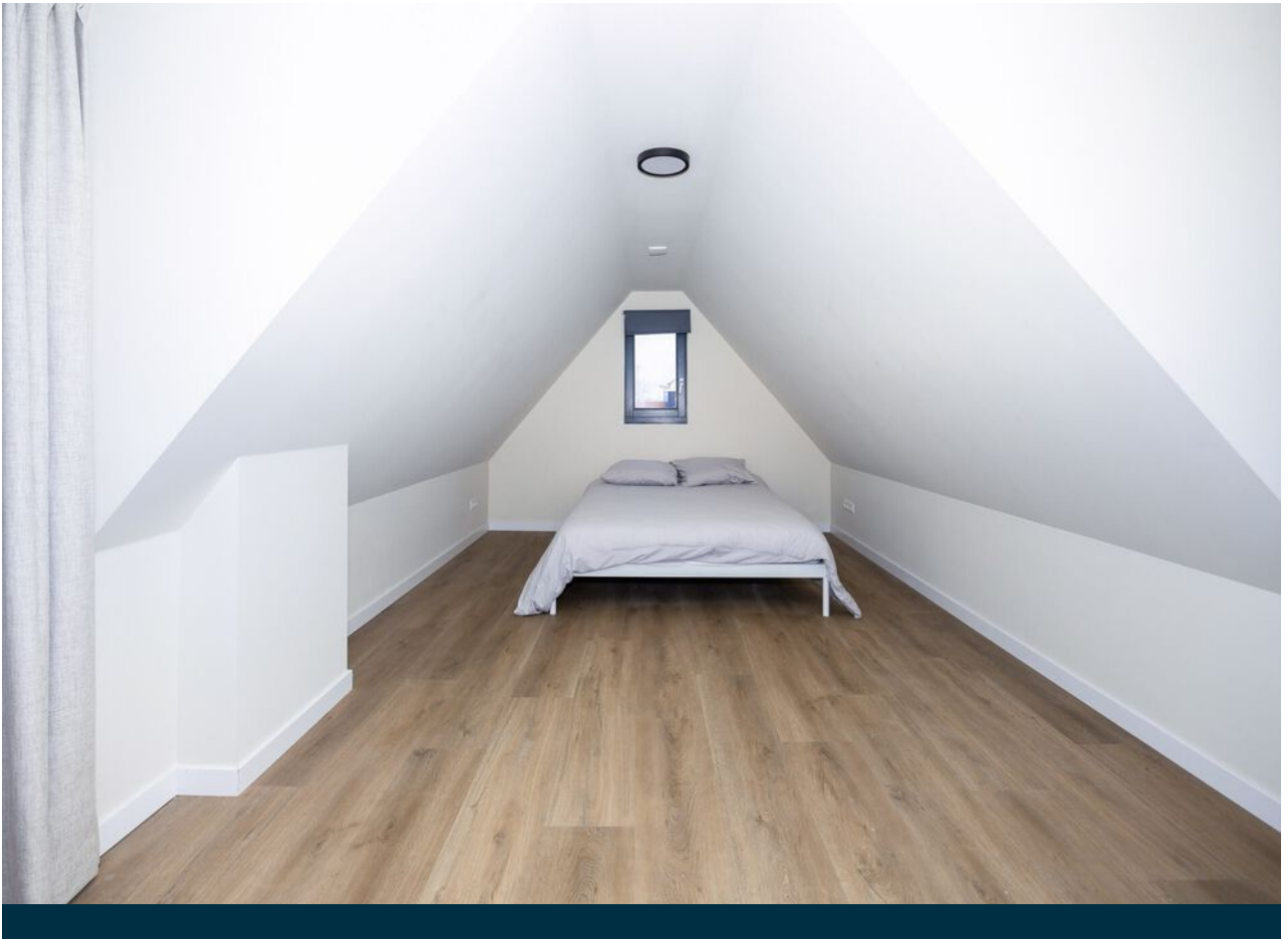




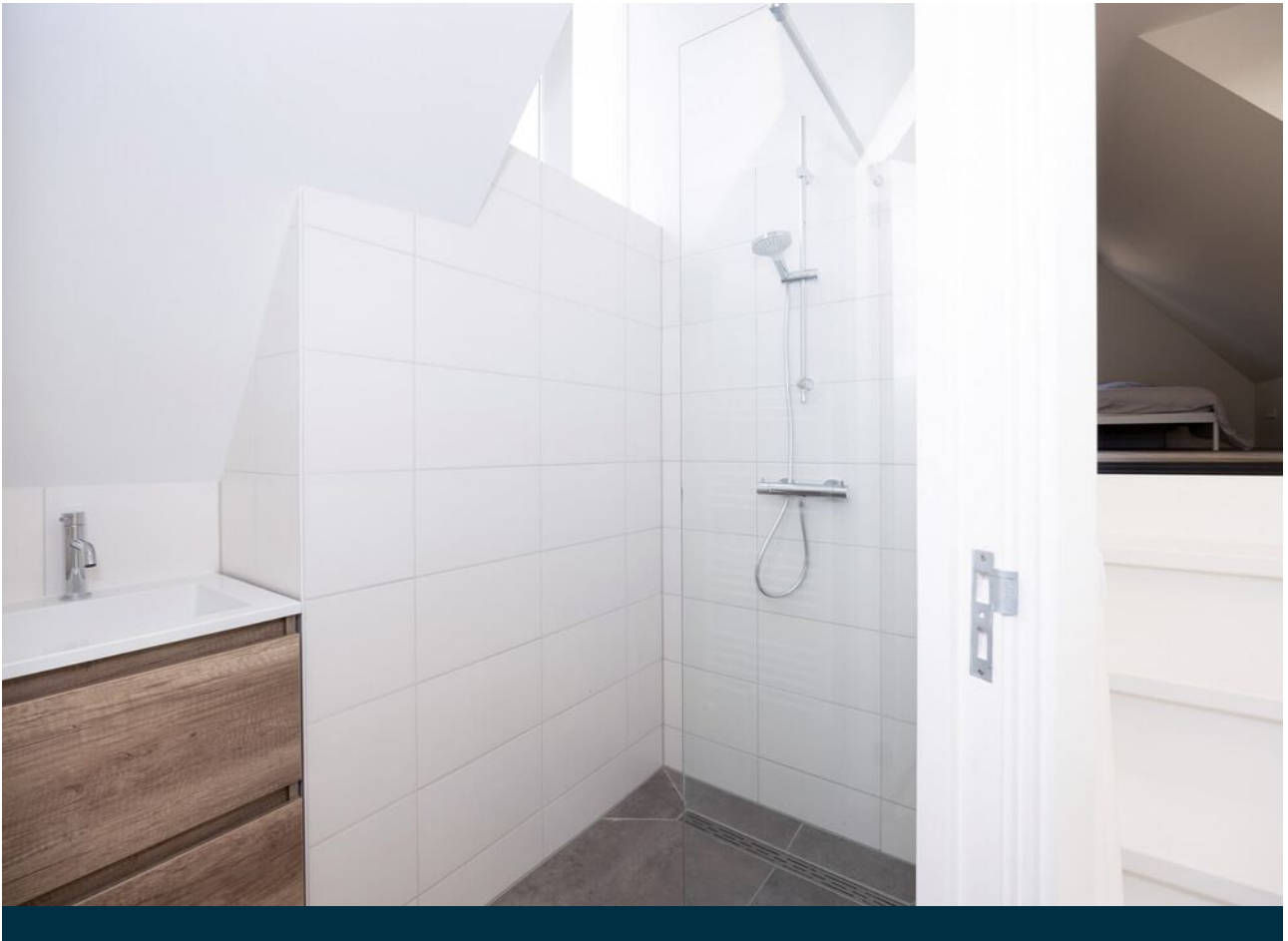


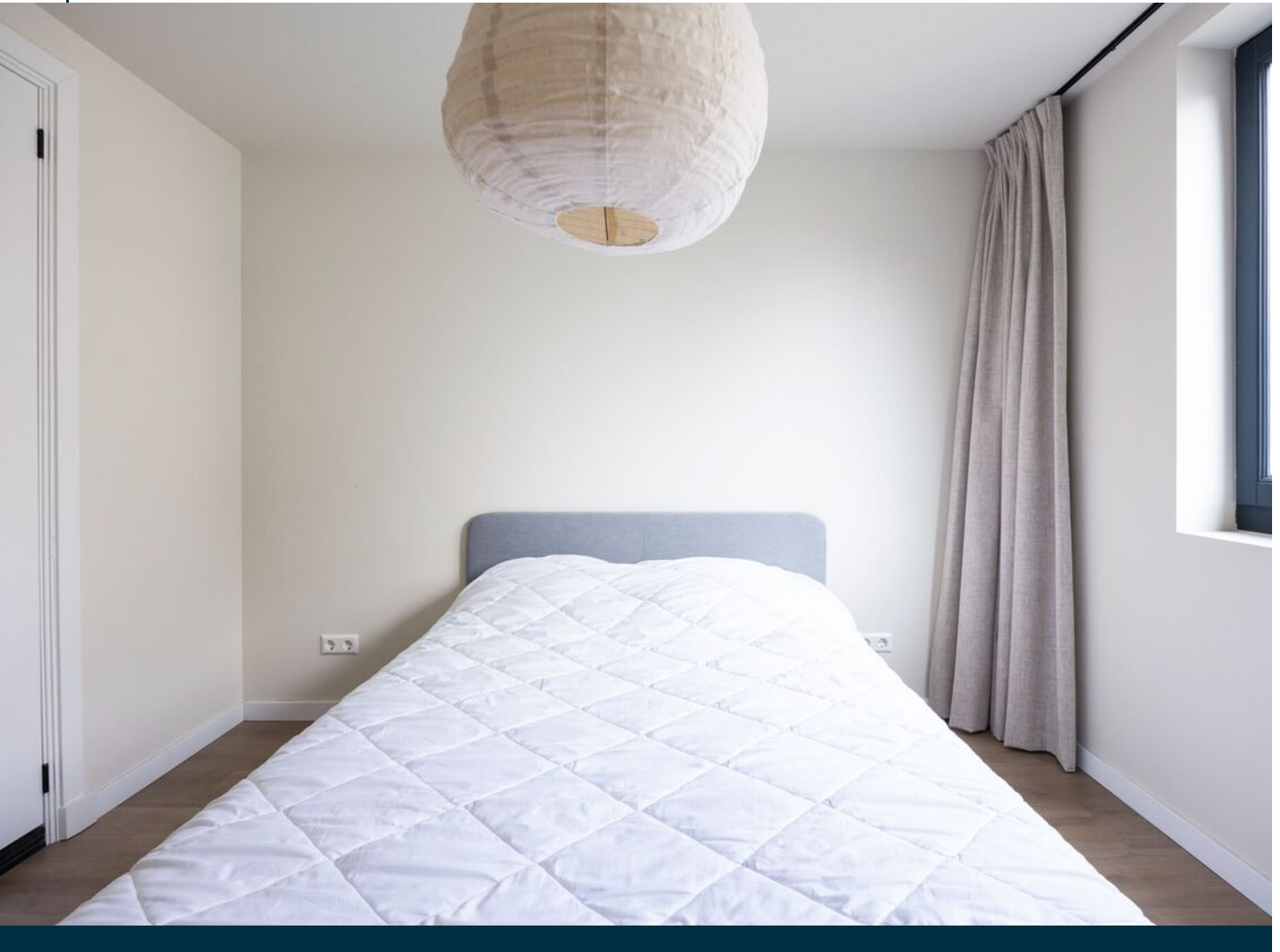
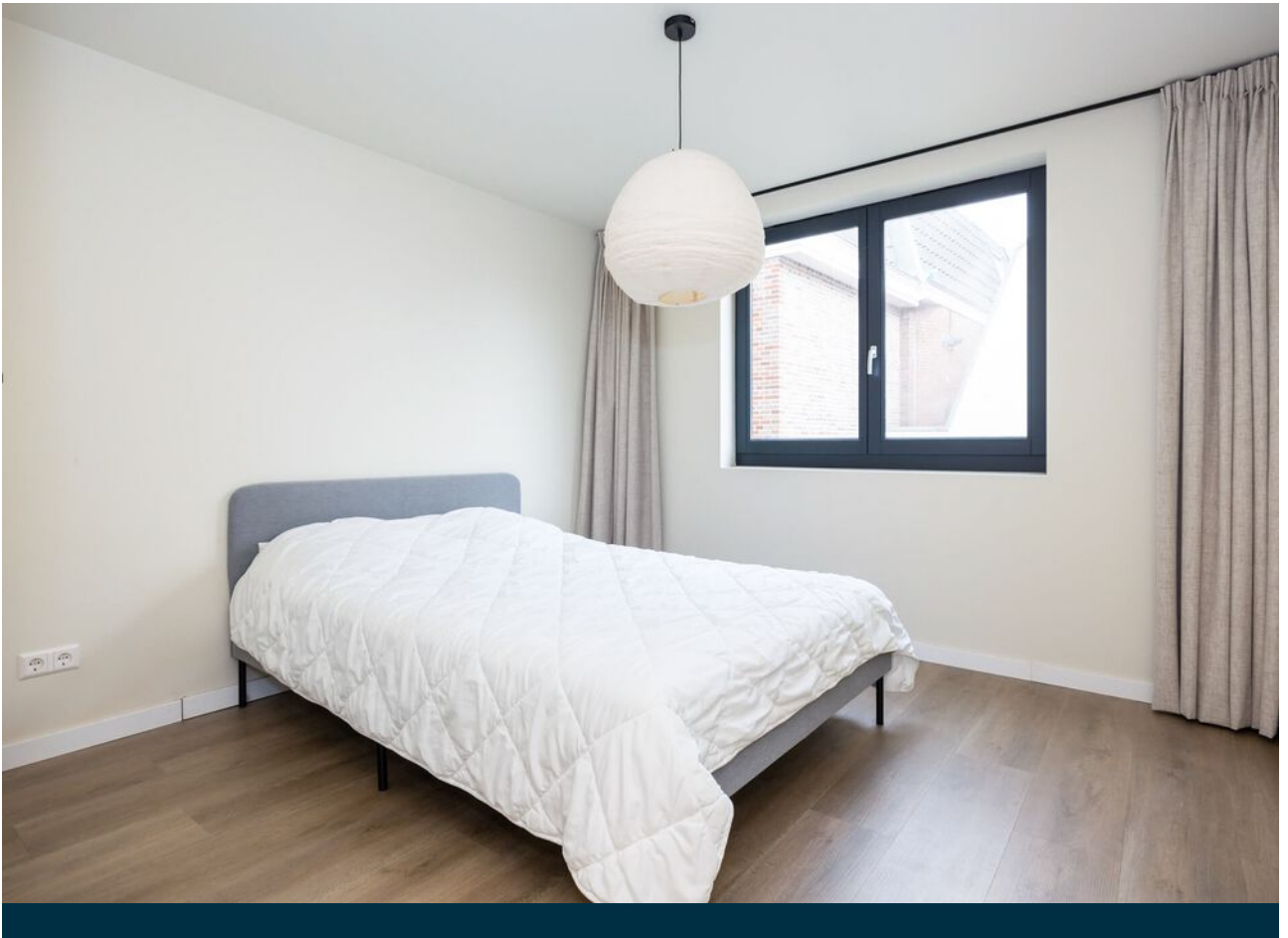


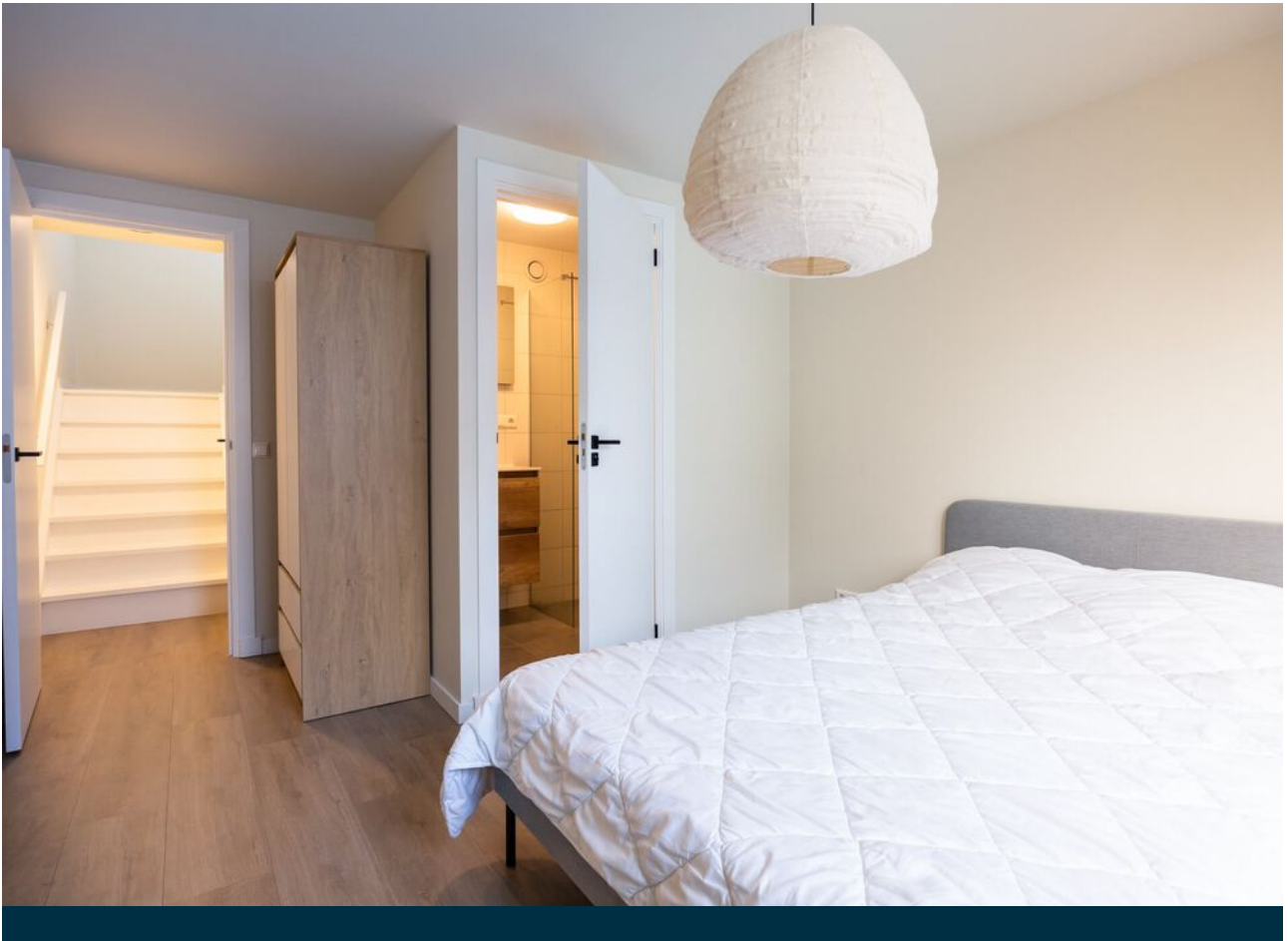


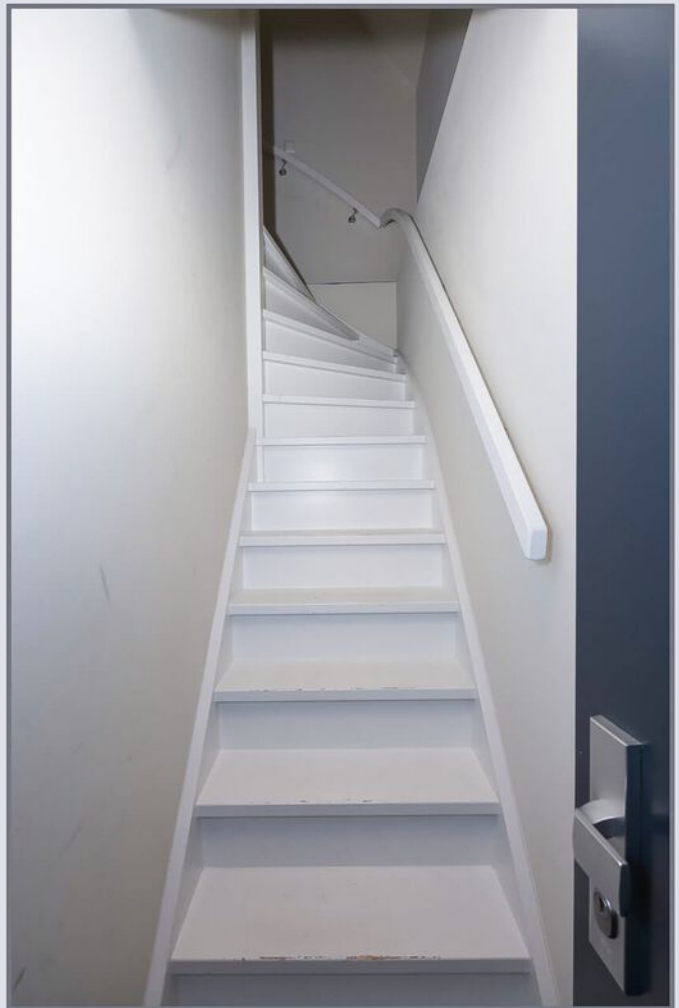
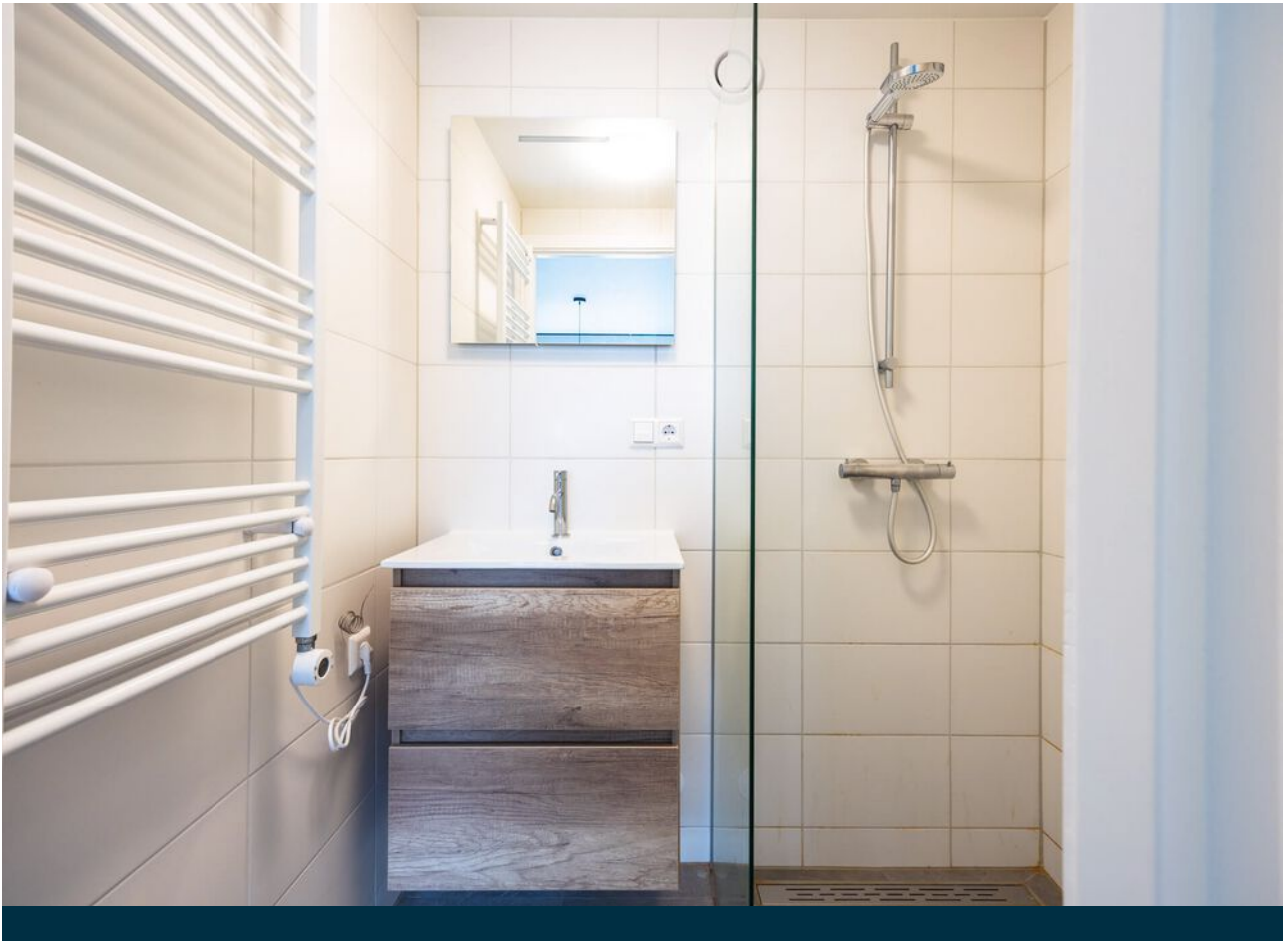






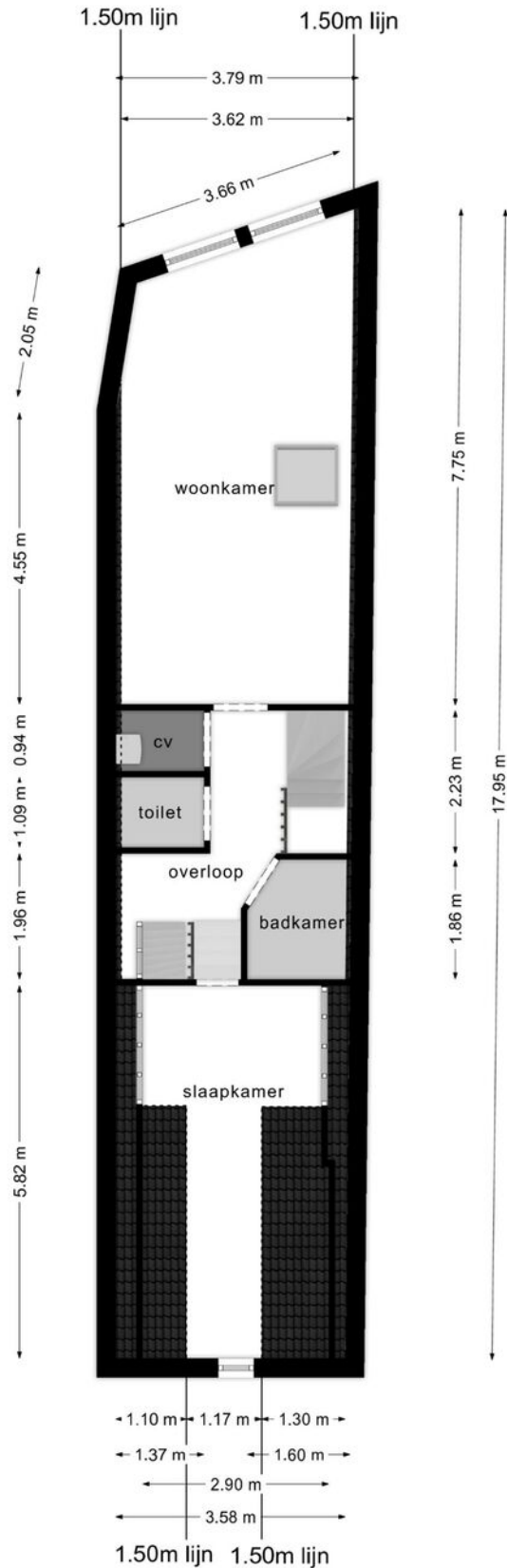








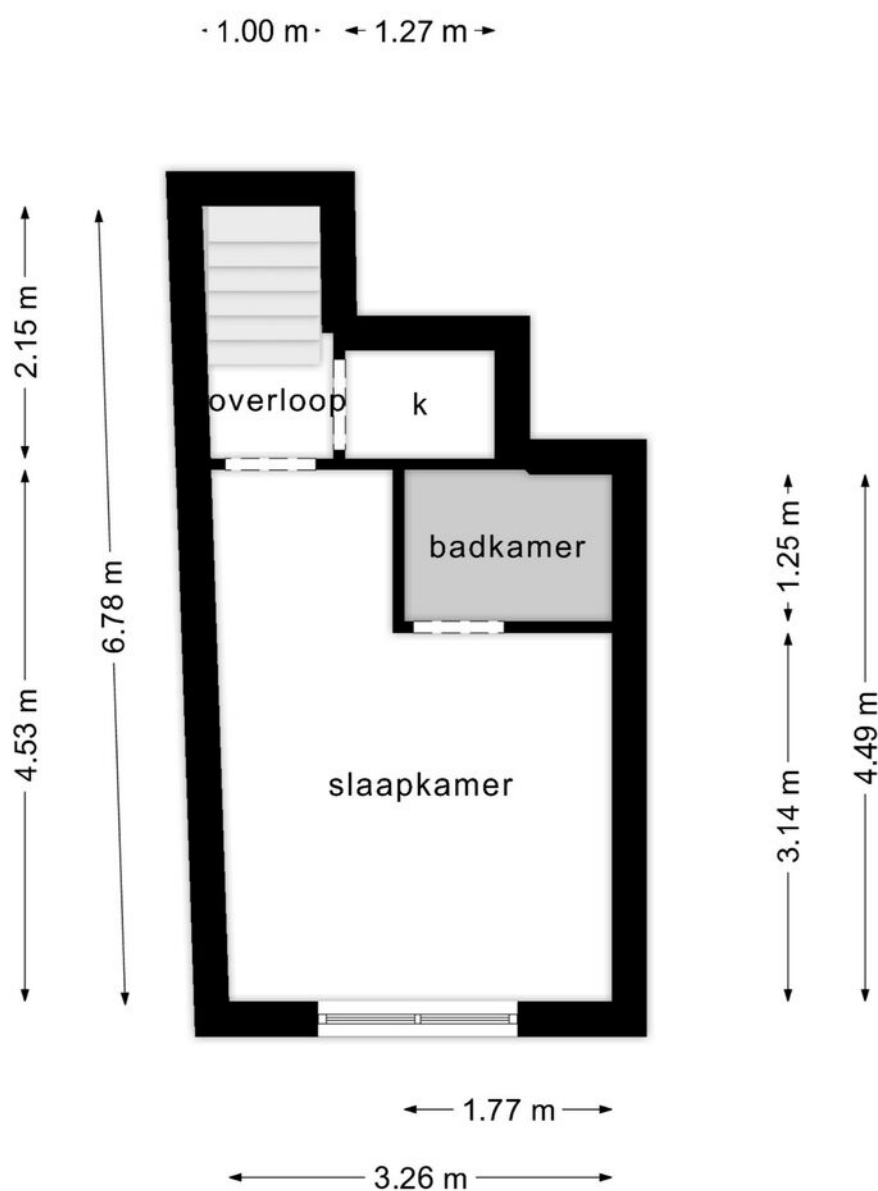
# Plattegrond



Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.



# Plattegrond



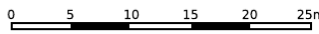
**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**



# Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Margit Nijboer



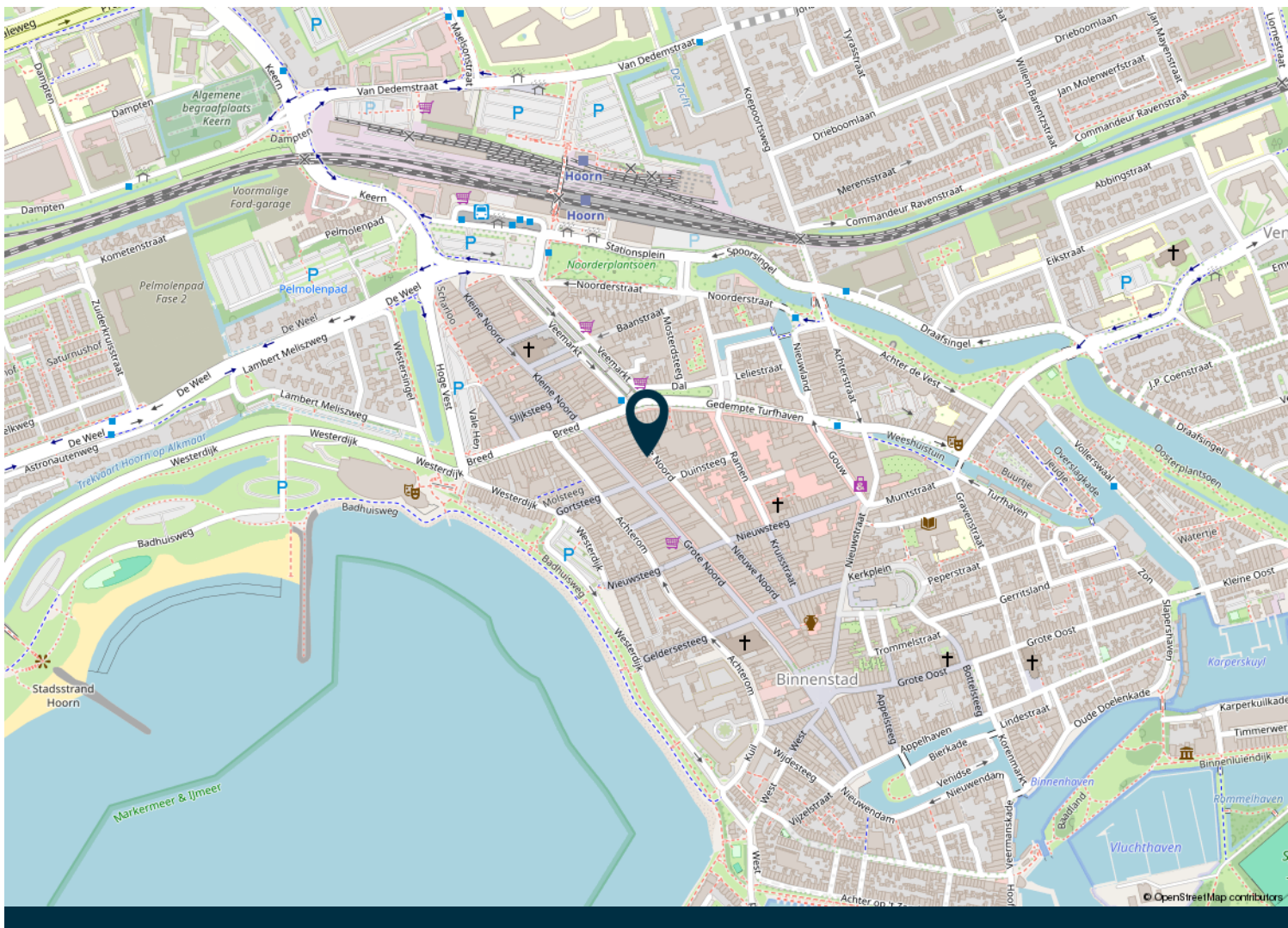
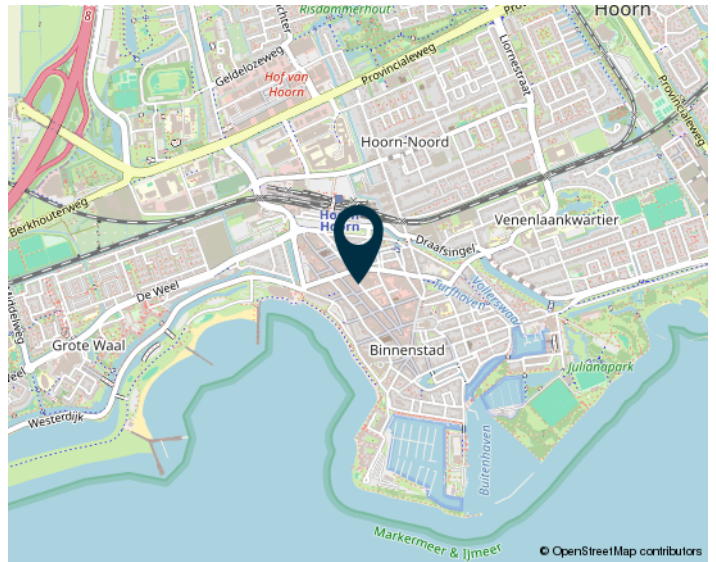
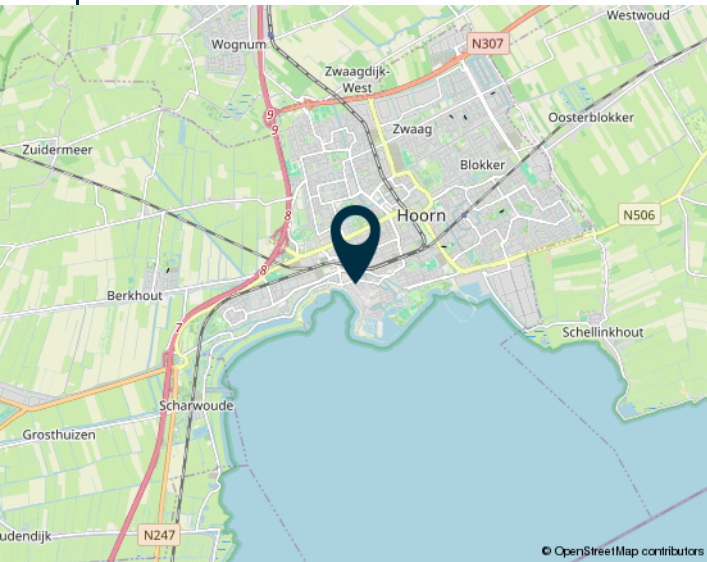
12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Hoorn	
—	Huisnummer	Sectie B	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 3605	
—	Voorlopige kadastrale grens		
—	Administratieve kadastrale grens		
—	Bebouwing		

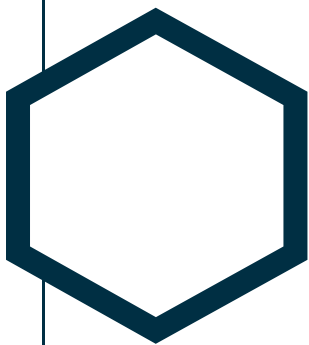
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.  
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 22 januari 2026  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

# Locatie

## op de kaart





# Kenmerken

## Algemene informatie

Type object	Appartement
Aanvaarding	Kan snel
Bouwjaar	1880
Inhoud	240 m <sup>3</sup>
Gebruiksoppervlakte	68 m <sup>2</sup>
Kadastrale gegevens	Gemeente Hoorn, sectie B, nummer 4621 A7

## Indeling

Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2
Aantal badkamers	2
Aantal toiletten	1

## Energie label informatie

CV ketel	Intergas
Verwarmingssysteem	CV ketel, vloerverwarming geheel
Warmwater	CV ketel
Bouwjaar	2023
Combiketel	Ja
Isolatie	Volledig geïsoleerd
Energie label	A, registratienummer 209137587, geldig tot 8 december 2033

*Over ons*



MARGIT NIJBOER  
*makelaardij*

**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



Neem dan contact op met ons kantoor:

Breed 34  
1621 KC Hoorn  
0229-228 014  
info@margitnijboer.nl  
www.margitnijboer.nl