



ONDER DE PARTNEN

MN

MARGIT NIJBOER

makelaardij

Drieboomlaan 17
Hoorn

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



Beschrijving

Hartstikke leuke en karakteristieke jaren 30 woning met mansardekap, een mooi snijvoegje, erker en een zonnige tuin op het noordwesten met een achterom. Er is een ruime living met hoog plafond en houten vloerdelen, in 2025 is er een nieuwe keuken geplaatst met aansluitend een grote bijkeuken.

Op de slaapverdieping zijn 3 slaapkamers, in 2024 is de badkamer vernieuwd en geeft een vlizotrap toegang tot de grote wegzetolder. De afgelopen jaren hebben de nodige aanpassingen plaatsgevonden voor extra wooncomfort en de huidige bewoner draagt na 42 jaar woonplezier graag het stokje over aan een nieuwe generatie.

Bijzonderheden:

- Na afgifte Energielabel zijn er meerdere ramen vervangen
- Woning op staal gefundeerd
- Windveren en boeidelen vervangen in 2023
- Relaxed en rustig wonen
- Station en binnenstad op loop/ fietsafstand
- Parkeervergunning € 52,- per jaar

Entree

Via een hekje heeft u toegang tot de knusse voortuin en de overdekte entree.

Achter de voordeur met smeedijzeren rooster met ramen die open kunnen ligt een diepe hal met lichte vloertegels, een houten lambrisering met kraaldelen, hoog plafond en de trapopgang. Onder de trap is de garderobekast zodat uw hal er altijd opgeruimd uitziet.

Achter in de hal is de royale toiletruimte, in 2025 vernieuwd met modern betegelde wanden en vloer, wandcloset, fonteintje, inbouwspots en een mechanische afzuiging.

Living

Ruim 9 meter diepe living met een erker, houten vloerdelen en een hoog plafond met platte plint en ornamenten.

Onder de vensterbanken zit radiatorbekleding en in de schouw bij de zithoek staat een elektrische sierhaard.

De ruime eethoek met zicht op de zonnige tuin sluit aan bij de keuken die via een paneeldeur met roederamen afgesloten kan worden.

Keuken

In de aanbouw is in 2025 een nieuwe keuken in een hoekopstelling geplaatst met komposiet werkblad en grote spoelbak, veel kastuimte, laden, bovenkastjes met bladverlichting en donkere wandtegels. U treft hier de nodige inbouwapparatuur, zoals: een inductie kookplaat, vlakscherm afzuiger, koel/vriescombinatie, grote heteluchtoven en een separate magnetron.

De wand aan de tuinzijde is betegeld met "witjes" en op de

vloer liggen lichte vloertegels.

Een groot raam geeft veel lichtinval en het zijraam kan open zodat u goed kunt ventileren tijdens het koken.

Via de keuken heeft u toegang tot de bijkeuken.

Bijkeuken

Ideaal, zo'n royale bijkeuken met de wasmachine-aansluiting, een lichte tegelvloer, radiator, een raampartij met dubbel glas en de tuindeur.

Vanwege de afmeting van 4.40 x 2.20 meter zou u er zelfs nog een werkplek kunnen realiseren.

Tuin

In deze zonnig gelegen diepe en bestrate tuin met buitenkraan en achterom kunt u de hele dag van de zon genieten. Achterin is de tuin 6 meter breed en biedt plek aan een lounge set waar u heerlijk van het avondzonnetje kan genieten. Mooi glas wijn erbij en wat lekkers op de BBQ en uw zomeravond kan niet meer stuk!

De muren aan de achterzijde zijn in 2023 gereinigd en opnieuw gevoegd, de boeidelen, de goten, zinken hemelwaterafvoeren zijn toen ook vervangen alsmede de dakbedekking op de hele aanbouw.

1e Verdieping

De hoge trap met de originele spijltjes geeft toegang tot de slaapverdieping. Boven het trappenhuis zit een nieuw Velux dakraam wat voor prettig lichtinval zorgt op de overloop en er zit een vaste kledingkast. Naast houten vloerdelen is er een houten balkenplafond planken met kraaldelen.

1e Slaapkamer voorzijde – ruime kamer met gestuukte wanden, houten vloerplaten, ook hier een houten balkenplafond met kraaldelen en een brede vaste kastenwand met de originele paneeldeuren. In 2023 is zijn nieuwe ramen met dubbel glas in de bestaande kozijnen geplaatst. Beide raampartijen kunnen open en ook de bovenraampjes kunnen open wat heel prettig is voor de natuurlijke ventilatie.

2e en 3e Slaapkamer achterzijde – leuke afmeting kamers met een houten balkenplafond en kraaldelen, de wanden zijn behangen en in 2023 zijn de ruiten in het grote raam en bovenlicht vervangen.

Badkamer

In 2024 is de badkamer vernieuwd en uitgevoerd in modern betegelde wanden en vloer. De douchehoek heeft een thermostaatkraan met hand- en regendouche achter een glazen schuifdeur. Het wastafelmeubel heeft plateau's aan beide zijden van de wastafel en kastjes, er zit een dubbel stopcontact, een spiegel met ledverlichting, 2e wandcloset, inbouwspots en een designradiator verwarmd de badkamer.

Zolderverdieping

Via een vlizotrap op de overloop heeft u toegang tot de royale en geheel bevloerde zolderverdieping over de hele diepte van de woning.

Er zit een houten dakbeschot, raampjes voor- en achterin de zolder en de gehuurde cv-installatie is hier geplaatst.





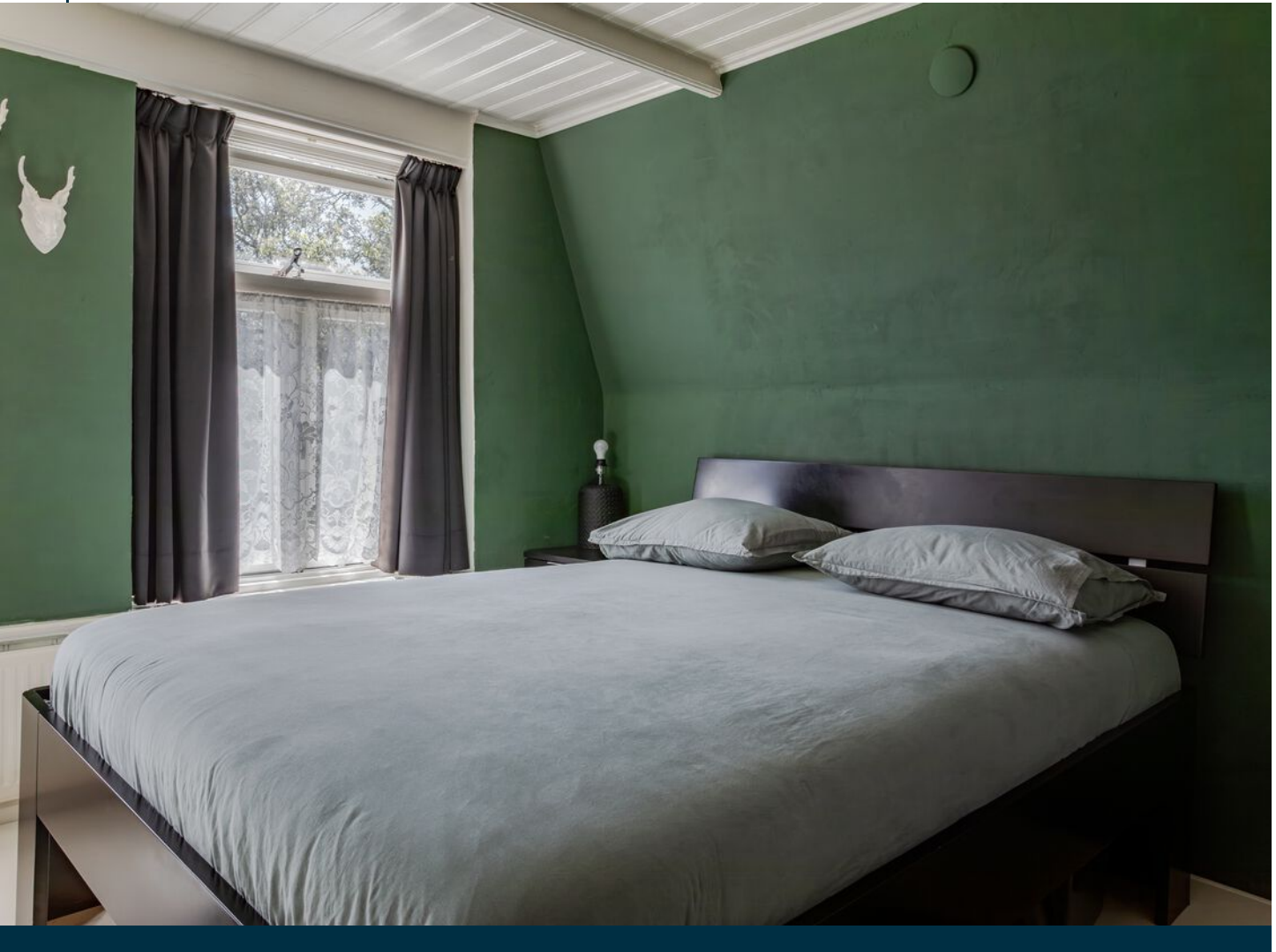








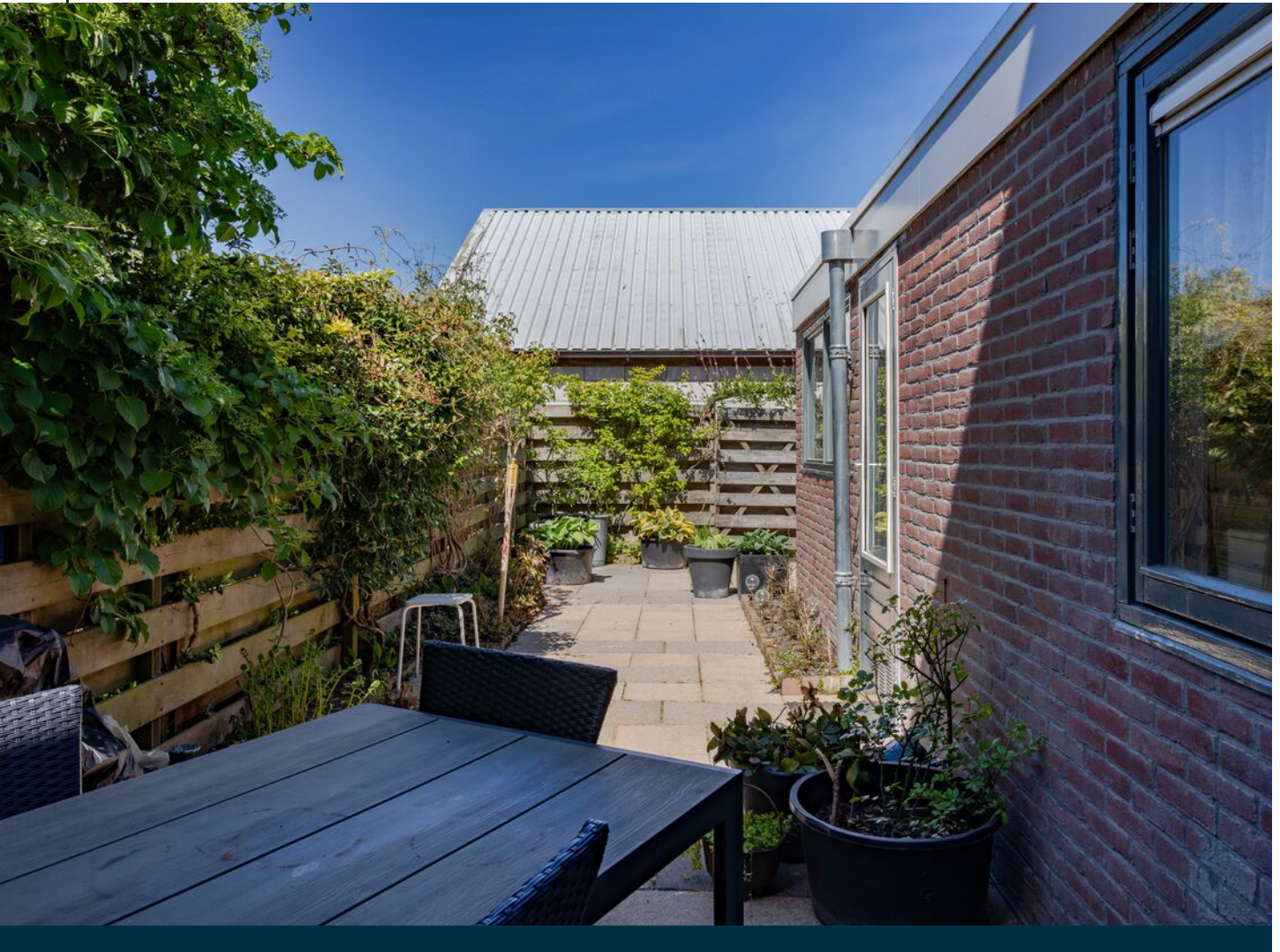


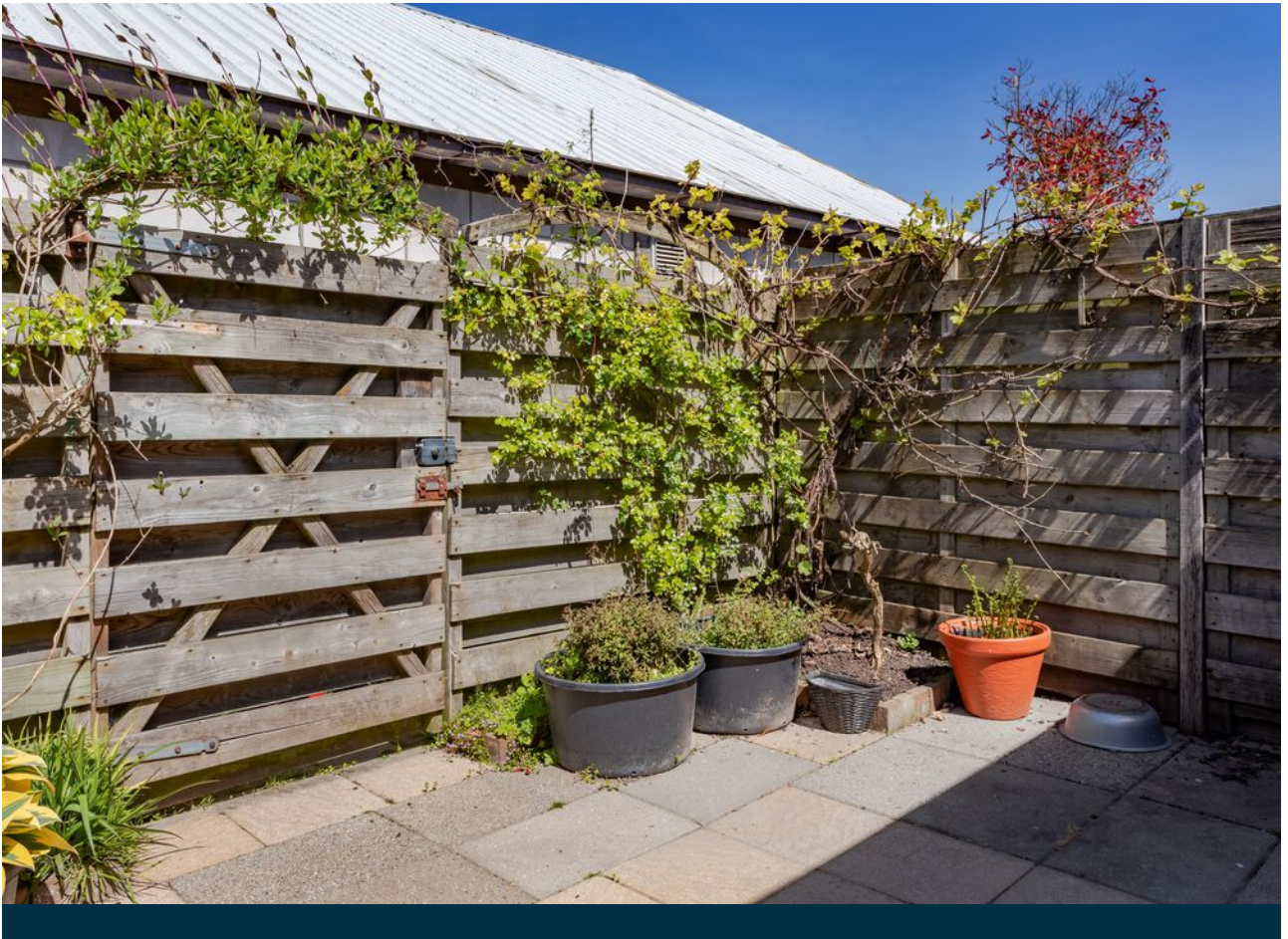














Begane grond met tuin





Begane grond



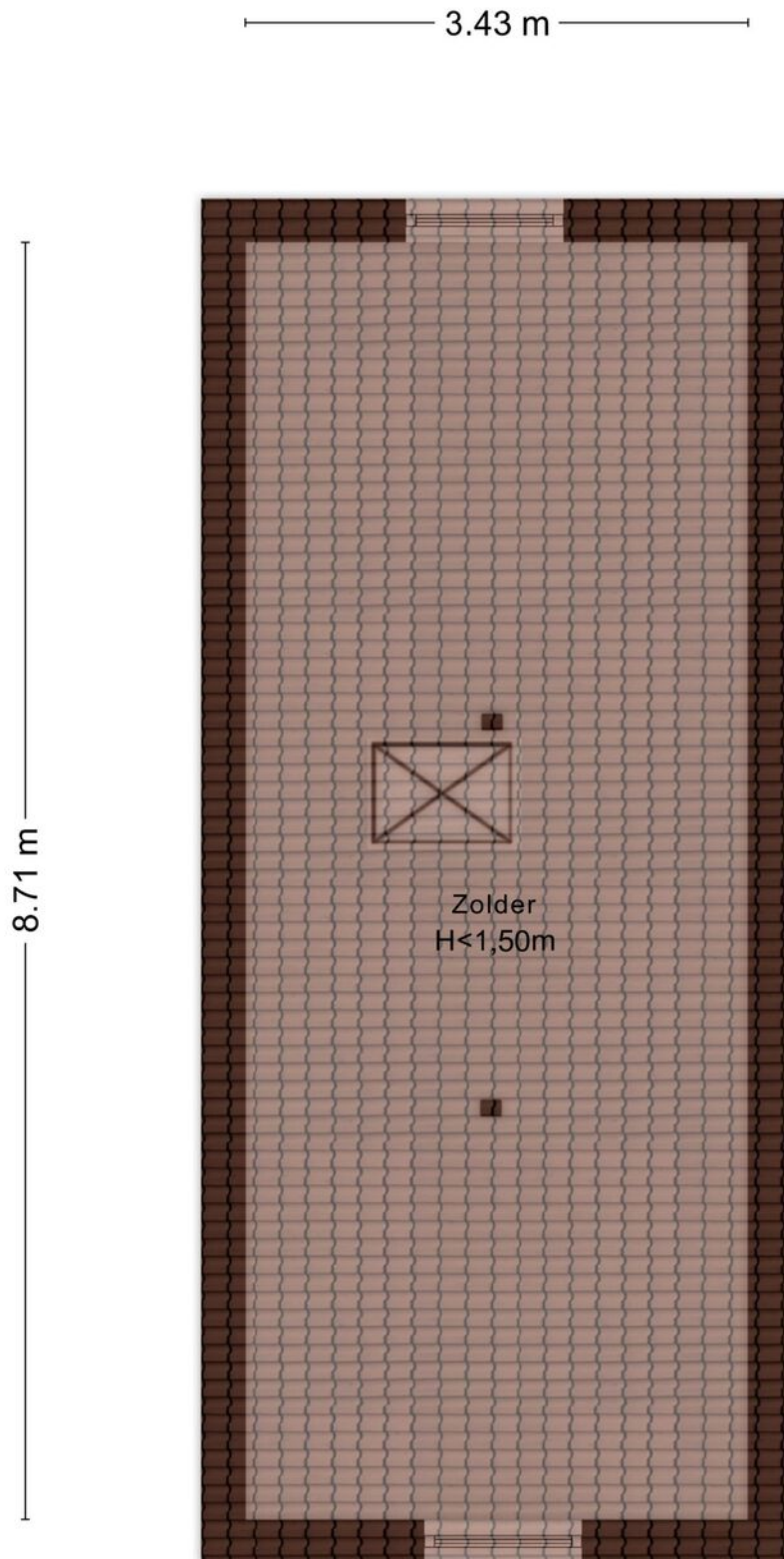


1e verdieping



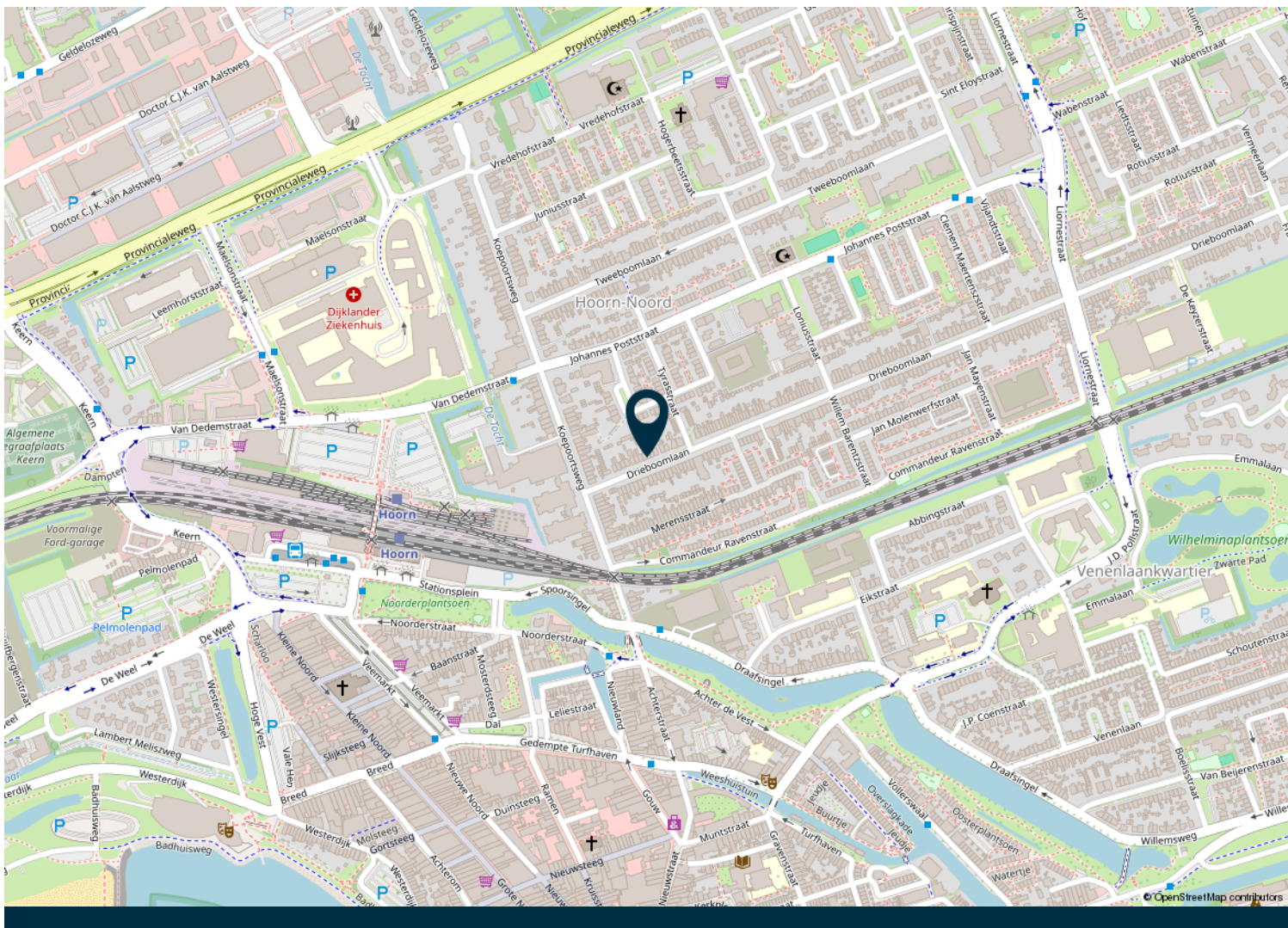
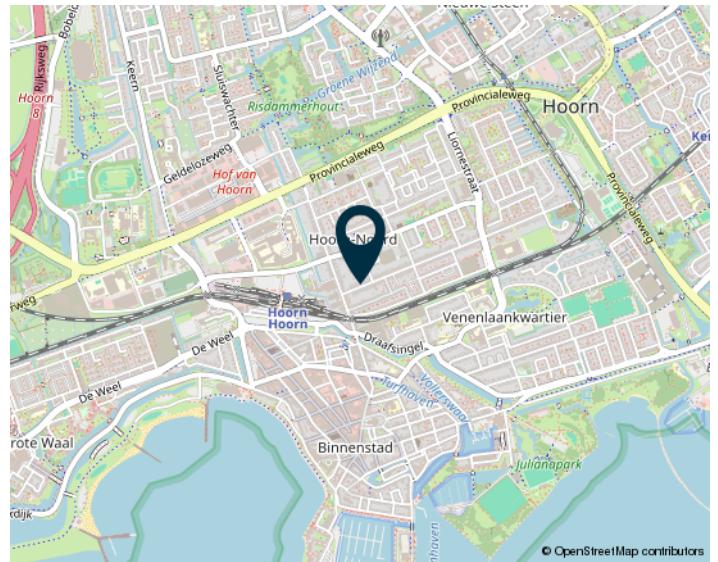
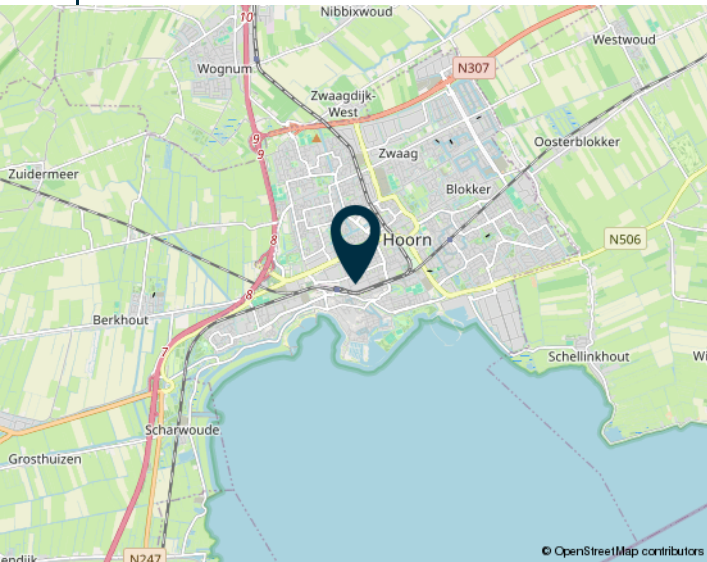


Zolder



Locatie

op de kaart





Kenmerken

Algemene informatie	
Type object	Tussenwoning
Aanvaarding	In overleg - voorkeur half juli
Bouwjaar	1925
Inhoud	352 m ³
Gebruiksoppervlakte	99 m ²
Gebouw gebonden buitenruimte	1,5 m ²
Perceeloppervlakte	136 m ²
Kadastrale gegevens	Gemeente Hoorn, sectie D, nummers 1603 en 6809, grootte 117m ² en 19 m ²
Indeling	
Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3
Aantal badkamers	1
Aantal toiletten	2
Tuin	
Type	Achtertuint
Lengte/Breedte	10,72 x 2,5 oplopend naar 6 meter achterin
Oriëntatie	Noordwest
Heeft een achterom	Ja
Heeft schuur/berging	Nee
Energie label informatie	
CV ketel	Intergas Kompact HRE 28-24A (huur)
Verwarmingssysteem	CV ketel
Warmwater	CV ketel en close-in boiler Daalderop
Bouwjaar	2017
Combiketel	Ja
Elektra	7 groepen, aardlekschakelaar en slimme meters
Isolatie	Gedeeltelijk dubbele beglazing
Energie label	G, registratienummer 590777129, geldig tot 7 februari 2032

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