



Centraal gelegen gezinswoning met dakkapel en zonnige tuin

Pruimegaard 12 te Zwaag



RE/MAX

RE/MAX Direct
0229-291313 | direct@remax.nl | remax.nl/kantoor/direct



Kom binnen!

Kijk snel verder naar de rest
van de woning



Welkom

bij RE/MAX Direct

Mijn naam is Tamara Sierkstra, makelaar voor RE/MAX regio Hoorn en omstreken.

Met mijn papieren op zak en vele jaren werkervaring in de makelaardij, heb ik inmiddels al veel klanten geholpen met de verkoop, aankoop en verhuur van een woning of pand.

De makelaardij is een prachtig vakgebied dat mij uitdaagt om relaties op een eerlijke, betrokken, maar vooral persoonlijke manier verder te helpen. In mijn werkwijze ben ik zeer oplossingsgericht en vorm ik graag een team met u om samen het beste resultaat te bereiken. Ik ben zeer klantgericht en kan u als geen ander begeleiden in het proces.

Kiest u voor mij als makelaar, dan ontzorg ik u en kijk ik met een kritische blik naar de mogelijkheden en valkuilen waar u tegen aan kunt lopen.



Tamara Sierkstra

RE/MAX Makelaar

06-15904037

tamarasierstra@remax.nl

www.remax.nl

Een mooi resultaat en zo min mogelijk zorgen voor u als (ver)kopende partij, dat is mijn toegevoegde waarde!

Heeft u verhuisplannen of kent u iemand die wil verhuizen en wilt u meer weten over mijn werkwijze? Neemt u dan contact met mij op!



RE/MAX Direct
Westerblokker 44
1695 AH Hoorn (Blokker)
tamarasierstra@remax.nl
0229-291313

OMSCHRIJVING & INDELING

Gelegen in het geliefde oud Zwaag met alle voorzieningen binnen handbereik, goede verbindingen staan deze factoren garant voor comfortabel wonen in een Oase van rust.

De straat is een hofje met veel groen en een speelplaats voor de deur waar de kinderen heerlijk vrij kunnen spelen. Op loopafstand zijn diverse voorzieningen zoals supermarkt, basisschool, zwembad en de gezellige binnenstad van Hoorn is makkelijk te bereiken met de fiets, auto of het openbaar vervoer. De A7 is je directe verbinding met Amsterdam.

Deze comfortabele eengezinswoning met berging en tuin op het zonnige zuiden beschikt over 4 ruime slaapkamers en een gezellige living met veel lichtinval door de grote raampartijen. Bij het betreden van de woning word je begroet door een gevoel van licht.

Droomt u van een mooie grote woonkeuken, dan kunt u deze realiseren aan de achterzijde want de keuken en ruime eethoek zijn gelegen aan de achterzijde en biedt ruimte genoeg voor het plaatsen van een ruime eettafel.

De woning beschikt over betonnen vloeren, dubbele beglazing en is aan de achterzijde uitgebouwd met een dakkapel waardoor de tweede verdieping extra veel ruimte te bieden heeft.

Kortom, centraal en comfortabel wonen in het mooie oude Zwaag?

U bent van harte welkom voor een bezichtiging en kunt hiervoor bellen met ons kantoor op 0229 291313.

Indeling

Begane grond

Entree, hal met meterkast, toilet, toegang tot de woonkamer met open kast welke aan de voorzijde is gelegen en heerlijk licht is door de grote raampartij. Aan de achterzijde ligt de eethoek met uitzicht op de tuin waar met gemak een ruime eettafel geplaatst kan worden. De keuken grenst aan de eethoek is voorzien van vaatwasser, combi-oven, gasfornuis, koelkast en deur naar de tuin. De zonnige achtertuin is gelegen op het zuiden en beschikt over een vrijstaande stenen berging en achterom.

Eerste verdieping

Hier treft u de overloop, 3 slaapkamers en de badkamer met douchehoek, wastafel en toilet. De slaapkamers zijn allen voorzien van raampartijen en rechte wanden waardoor de kamers lekker ruim zijn.

Tweede verdieping

Op de tweede verdieping treft u de voorzolder waar de cv-ketel (2020) is opgesteld. Daarnaast biedt deze verdieping nog een hele ruime slaapkamer met dakkapel.

Overige bijzonderheden:

- Heerlijke, eengezinswoning in het geliefde oud Zwaag
- Zonnige tuin op het zuiden
- 4 slaapkamers
- Cv ketel uit 2020
- Centrale ligging ten opzichte van voorzieningen en de binnenstad van Hoorn
- Nabij uitvalswegen naar de A7 richting Amsterdam, Alkmaar en Leeuwarden

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	Tussenwoning
Straatnaam en huisnummer	Pruimegaard 12
Postcode en woonplaats	1689 HR Zwaag
Bouwjaar	1974
Aantal kamers	6
Aantal slaapkamers	4
Ligging tuin	Zuid
Woonoppervlakte	121 m ²
Inhoud	404 m ³
Externe bergruimte	8 m ²
Warmwater/verwarming	C.v.-ketel
Isolatie	Dubbel glas
Energie label	C

KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Hoorn
Sectie	I
Nummer	3304
Perceeloppervlak	149 m ²













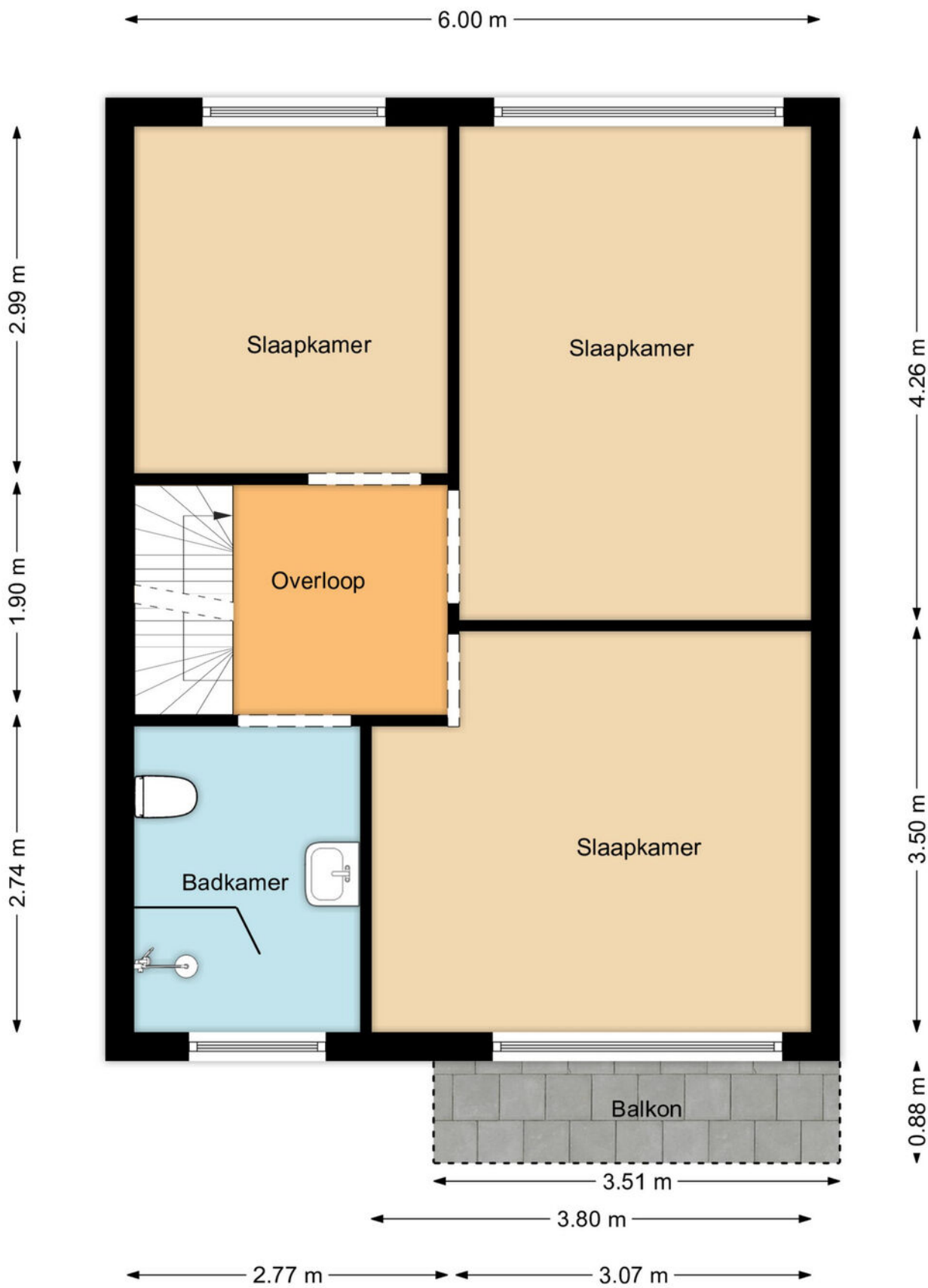




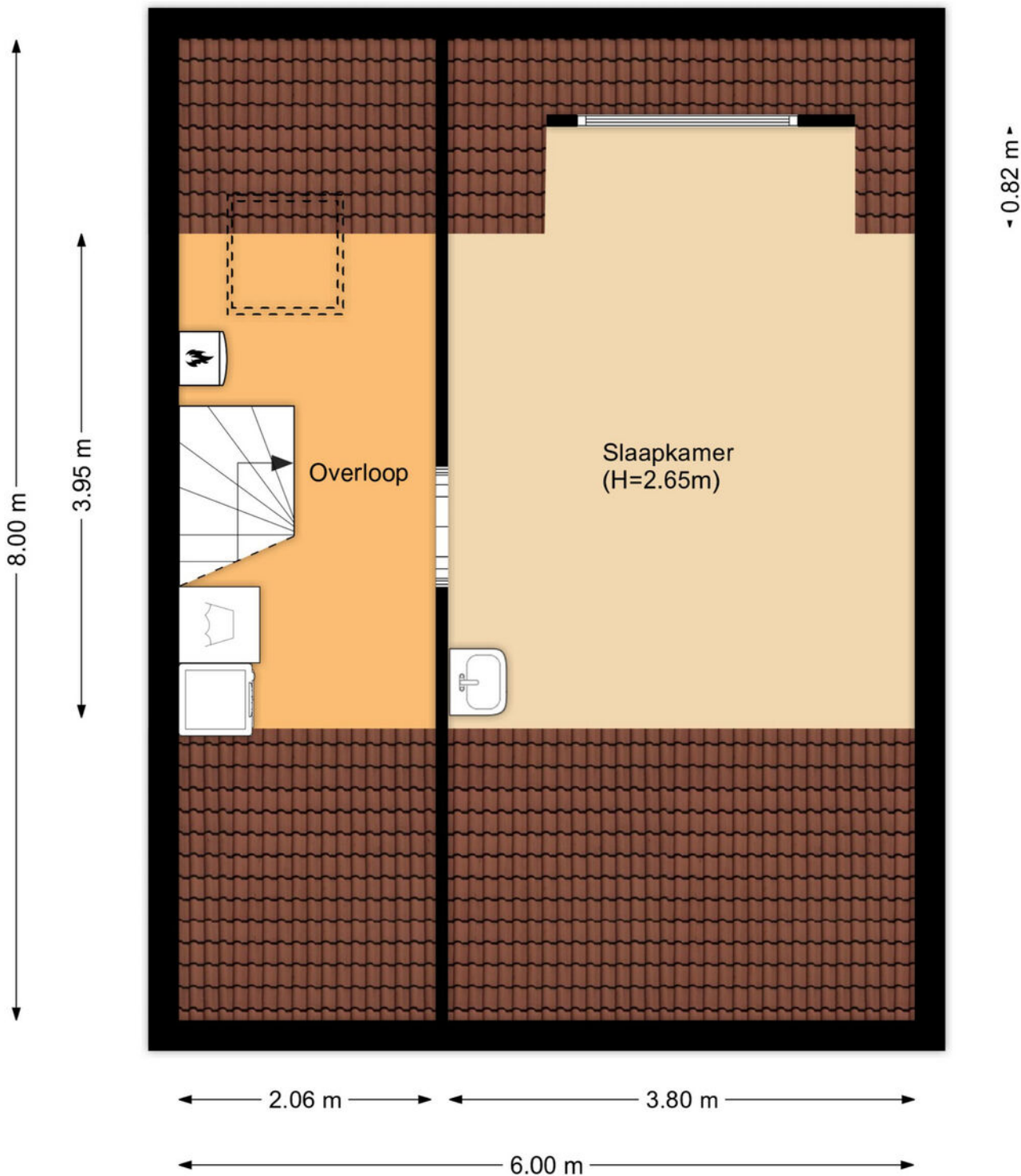
PLATTEGROND BEGANE GROND



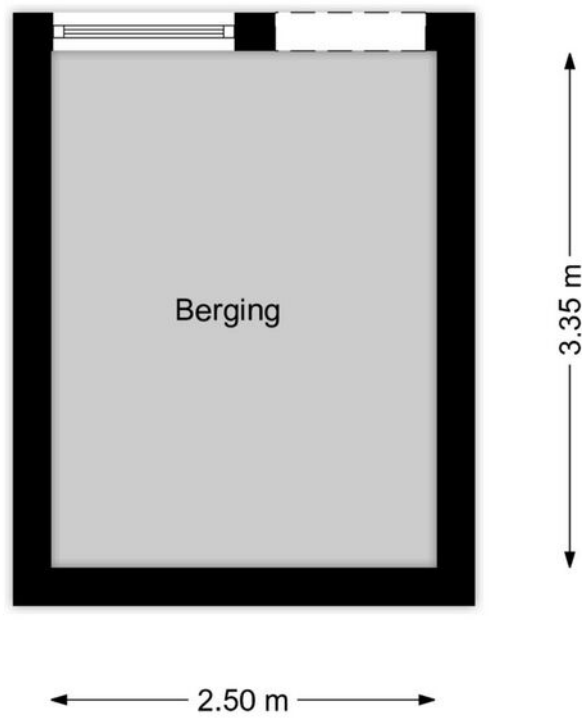
PLATTEGROND EERSTE VERDIEPING



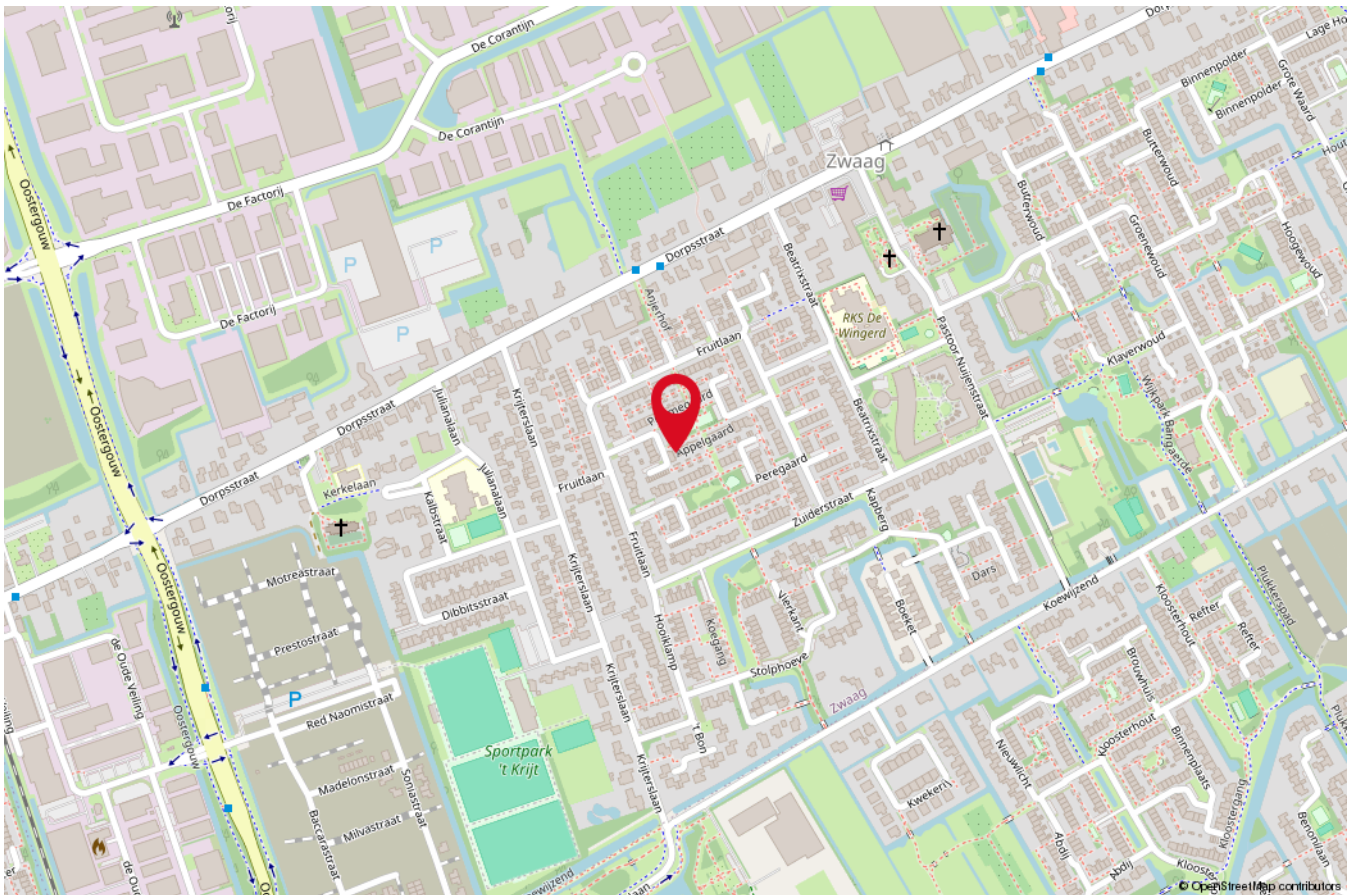
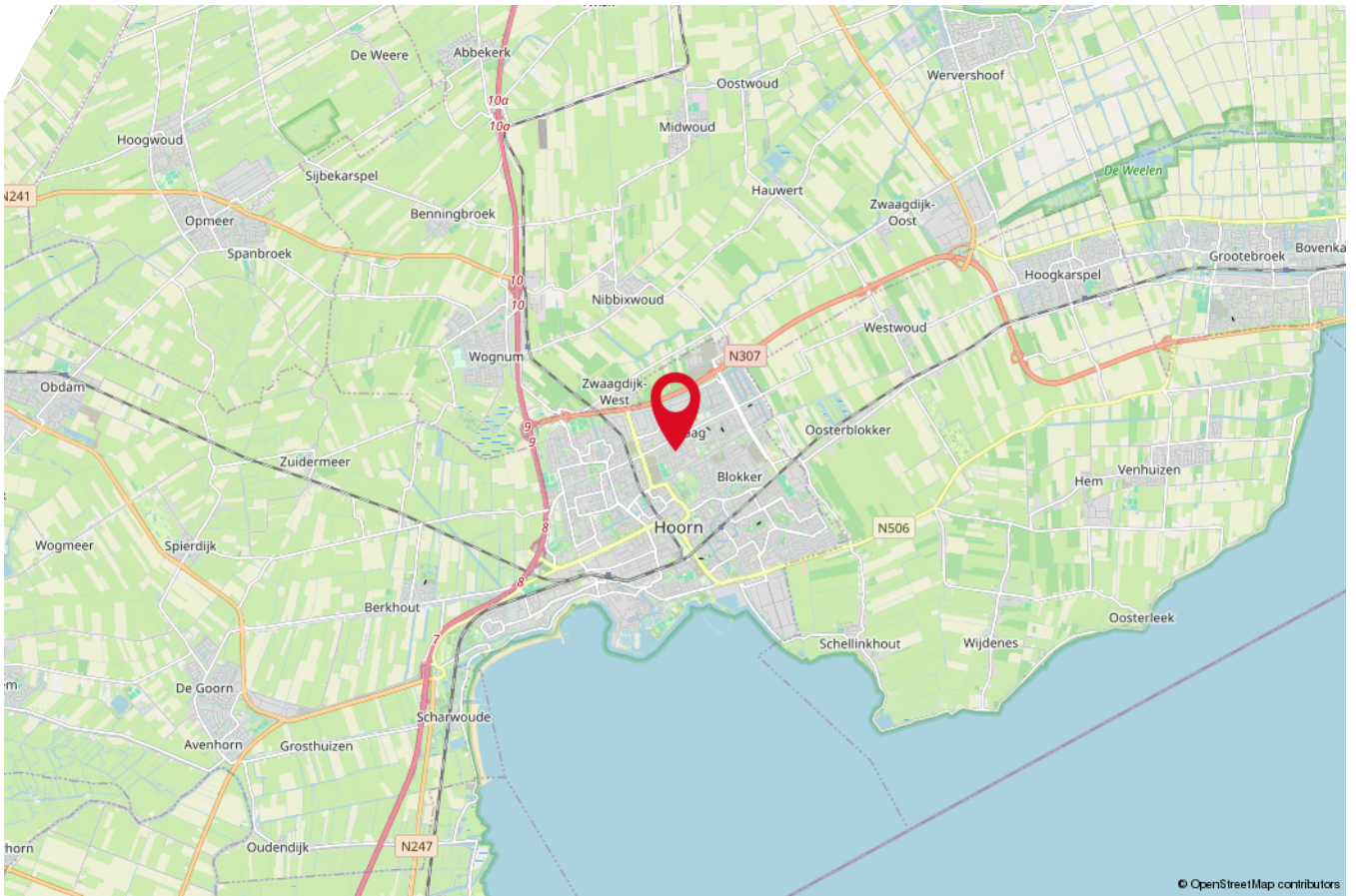
PLATTEGROND TWEEDE VERDIEPING



PLATTEGROND BERGING



LOCATIE OP DE KAART





Zwaag is een dorp in de gemeente Hoorn, gelegen in de provincie Noord-Holland in Nederland. Het is een populaire woonlocatie vanwege de combinatie van landelijke rust en de nabijheid van stedelijke voorzieningen.

Als je overweegt om in Zwaag te wonen, is het belangrijk om te weten dat er een verscheidenheid aan woningtypen beschikbaar zijn, van rijtjeshuizen en twee-onder-een-kap woningen tot vrijstaande huizen. Er zijn ook verschillende nieuwbouwprojecten in ontwikkeling.

Zwaag heeft een actieve gemeenschap en er zijn veel lokale voorzieningen, zoals winkels, restaurants en sportfaciliteiten. Bovendien is de nabijgelegen stad Hoorn gemakkelijk bereikbaar met de fiets, auto of openbaar vervoer. Hoorn biedt een breed scala aan winkels, restaurants, culturele evenementen en historische bezienswaardigheden.

Over het algemeen is Zwaag een aangename plek om te wonen voor mensen die op zoek zijn naar een combinatie van landelijke rust en stedelijke voorzieningen.

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 RE/MAX makelaar in te schakelen. RE/MAX 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 RE/MAX makelaar uit waar RE/MAX 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 RE/MAX 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 RE/MAX bespaart u duizenden euro's, door aantoonbare hogere verkoopprijzen (opbrengstwaarden). Bij uw RE/MAX 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. RE/MAX 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 inloopmoment 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 RE/MAX makelaar is 100% transparant en geeft IEDERE bieding aan u door. Iedere RE/MAX 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 RE/MAX makelaar staat u bij met het juiste (objectieve) advies in deze.

Stap 6: Naar de notaris

RE/MAX 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 erfdiensbaarheden, een verklaring van afsplitsing en de annulering van vorige grondkosten. Door goed voor te bereiden op de afspraak bent u beschermd tegen aansprakelijkheidsrisico.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) 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.

8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

9. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in de 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. Als koper krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Financieringsvoorbehoud.
- Geen huisvestingsvergunning.
- Negatieve uitkomst van bouwkundige keuring.
- Niet verkrijgen van Nationale hypotheekgarantie.
- No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst 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 de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.



Interesse in deze woning?

Neem vrijblijvend contact met ons op!



RE/MAX

RE/MAX Direct

Westerblokker 44, 1695 AH Hoorn

0229-291313 | direct@remax.nl | remax.nl/kantoor/direct