



*Leuke twee-onder-een-kapwoning ideaal voor starters*

**Oosteinde 22 / Schermerhorn**



**RE/MAX**

RE/MAX Direct  
0229-291313 | [direct@remax.nl](mailto:direct@remax.nl) | [remax.nl/kantoor/direct](https://remax.nl/kantoor/direct)

*Kom binnen!*

Kijk snel verder naar de rest  
van de woning





# Makelaar

## bij RE/MAX Direct

Graag stel ik mijzelf aan u voor:

Mijn naam is André Hesterman en in 2014 ben ik met RE/MAX in aanraking gekomen en was meteen enthousiast. De manier van werken, denken maar bovenal klantgericht handelen sprak mij enorm aan. Niet voor niets is onze slogan: niet pandgericht maar klantgericht.

Dit houdt in proactief de markt benaderen en actief het huis verkopen en/of aankopen. Makelen is mensenwerk en daarmee maak ik graag het verschil. Betrouwbaarheid en eerlijkheid en u als klant voorzien van een goed gedegen advies, staan bij mij hoog in het vaandel. Afspraak is afspraak en doen wat je belooft is voor de een bijzonder en voor mij vanzelfsprekend.



### André Hesterman

RE/MAX Makelaar

06-52011883

[andréhesterman@remax.nl](mailto:andréhesterman@remax.nl)

[www.remax.nl](http://www.remax.nl)

Zijn jullie benieuwd naar wat ik voor jullie kan betekenen? Neem dan even contact op met mij op.



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

# OMSCHRIJVING & INDELING

## Een eerste indruk

Starters op de woningmarkt opgelet. Betaalbaar wonen is binnenkort mogelijk in deze leuke twee onder een kap woning uit 1881 met berging in de oude dorpskern van Schermerhorn, wie wil dat nou niet? Een sfeervolle woning met een straatgerichte woonkamer met vrije zichtlijnen, een nieuwe keuken met apparatuur uit 2023 en een ruime slaapkamer op de eerste verdieping. De voorgevel is in 2022 gereinigd, opnieuw gevoegd en voorzien van kunststof kozijnen met isolatieglas. Er is voldoende parkeergelegenheid nabij de woning en dit alles is op slechts enkele autominuten gelegen van de stad Alkmaar.

## Begane grond

Via de zijentree betreden we de woning en kom je in de hal met toegang tot het toilet met doucheruimte, de meterkast, de trap naar de eerste verdieping en de open woonkeuken met aangrenzende woongedeelte. De keuken in wandopstelling is geplaatst in 2023 evenals de inbouwapparatuur zoals de koelkast, de vaatwasser, de inductie kookplaat en de schuine wandafzuiger. Door de raampartijen aan de voor- en zijkant van de woning is er veel daglichtinval en kijkt u vanuit de woonkamer vrij weg in de tegenovergelegen straat.

## Eerste verdieping

Via de vaste trap vanuit de hal bereik je de overloop annex voorzolder op de eerste verdieping met bergruimte en wastafel en een ruime slaapkamer aan de voorzijde van de woning. Op de voorzolder is ook de opstelling van de cv-installatie en de wasmachine aansluiting.

## Berging

U heeft de beschikking over een twee onder een kap stenen berging met vliering voorzien van elektra. (Behoeft onderhoud).

Verwarming en warmwater

De woning wordt verwarmd door een Remeha Tzerra combiketel uit bouwjaar 2017

## Bijzonderheden

- Karaktervolle woning uit bouwjaar 1881
- Verrassend veel binnenruimte
- Energielabel G
- Deels voorzien van kunststof kozijnen
- Straatgerichte woonkamer met vrije zichtlijnen
- Open woonkeuken uit 2023 met inbouwapparatuur

# KENMERKEN

## ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Straatnaam en huisnummer	Oosteinde 22
Postcode en woonplaats	1636 XV Schermerhorn
Bouwjaar	1881
Aantal kamers	2
Aantal slaapkamers	1
Woonoppervlakte	54 m <sup>2</sup>
Externe bergruimte	7 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	85 m <sup>2</sup>
Inhoud	222 m <sup>3</sup>
Warmwater/verwarming	C.V.-ketel
Isolatie	Grotendeels dubbelglas
Energie label	G

## KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Schermer
Sectie	C
Nummer	1513





















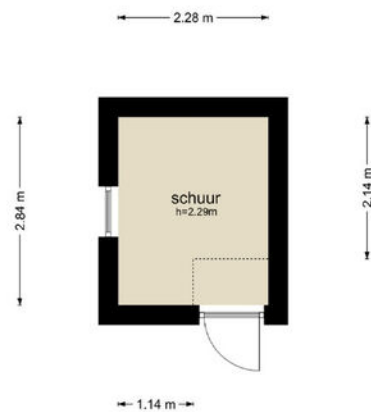
# PLATTEGROND BEGANE GROND

Oosteinde 22 - Schermerhorn  
Begane Grond



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.objectenco.nl

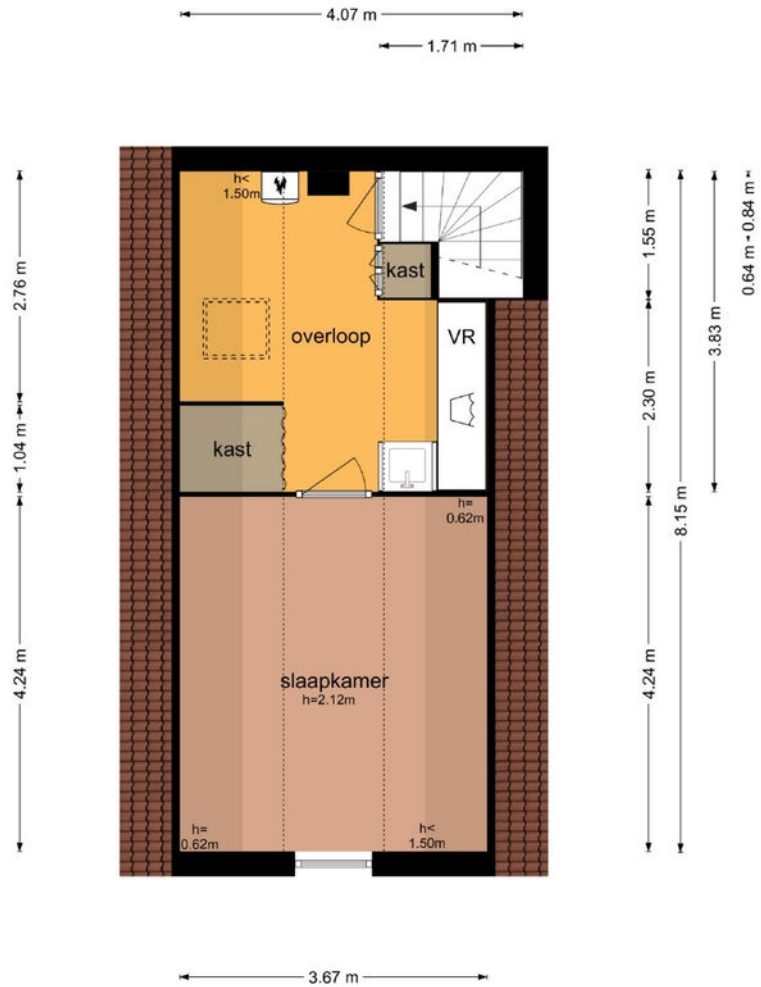
Oosteinde 22 - Schermerhorn  
Schuur



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.objectenco.nl

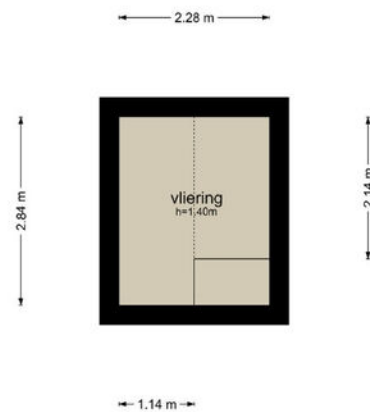
# PLATTEGROND EERSTE VERDIEPING & VLIERING

## Oosteinde 22 - Schermerhorn Eerste Verdieping



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.objectenco.nl

## Oosteinde 22 - Schermerhorn Vliering

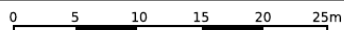


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© www.objectenco.nl

# KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: remax direct



<b>12345</b>	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
<b>25</b>	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Schermer	
	Vastgestelde kadastrale grens	Sectie C	
	Voorlopige kadastrale grens	Perceel 1513	
	Administratieve kadastrale grens		
	Bebouwing		

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 20 maart 2024  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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.



# 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.

# VRAAG & ANTWOORD

## 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](mailto:direct@remax.nl) | [remax.nl/kantoor/direct](https://remax.nl/kantoor/direct)