



Unieke drive-in woning in een populaire wijk!

Bisonstraat 40 / Purmerend



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



De Makelaar

van RE/MAX Direct

Mijn naam is Kees Kappers. Met mij als uw makelaar haalt u professionele en persoonlijke begeleiding binnen van de huidige, veel bewegende woningmarkt. Ik ondersteun u tijdens het gehele traject om een huis te kopen, te verkopen of te verhuren. Met mijn hulp vinden we samen een geschikte woning voor u en haalt u het beste rendement uit uw huidige woning! Ik denk met u mee, ken de regio en de ontwikkelingen in de huidige markt.

Wist u dat RE/MAX de best beoordeelde makelaar Noord-Holland, Europa en zelfs van de wereld is? (Fact-checkt u dit zelf op Google!) Ik doe er alles aan om dit zo te houden. Service staat bij mij bovenaan. Mag ik voor u aan de slag? Dan steek ik de handen uit de mouwen voor het beste resultaat voor mijn klanten!



Kees Kappers

RE/MAX Makelaar

M: 06 39 79 73 74

T: 0229 29 13 13

keeskappers@remax.nl

www.remax.nl

Via Social Media deel ik regelmatig handige tips en woningen die in de verkoop zullen komen. **Volg je mij al?**
[@keeskappersmakelaar](https://www.instagram.com/keeskappersmakelaar)



RE/MAX Direct

Westerblokker 44 Blokker
Gemeente Hoorn
keeskappers@remax.nl
direct@remax.nl
www.remax.nl

OMSCHRIJVING & INDELING

Welkom bij de unieke drive-in woning op Bisonstraat 40 in de populaire wijk 'Weidevenne' in Purmerend! Deze leuke woning komt met vele prettige eigenschappen die ervoor zorgen dat u hier optimaal van kunt genieten.

Bij binnenkomst zult u meteen verrast worden door de aanwezigheid van een slaapkamer op de begane grond. Daarnaast beschikt de woning over een grote garage, die niet alleen ruimte biedt voor uw auto, maar ook voor extra opslag of als hobbyruimte kan dienen.

Op de eerste etage treft u de woonruimte aan, omringd door veel natuurlijk licht. De woonkamer biedt toegang tot een zonnig terras op het zuiden, waar u kunt genieten van de zon op de mooiere dagen.

De woning is in 2001 gebouwd, waardoor het zich kenmerkt door een moderne uitstraling en de aanwezigheid van alle nodige gemakken en faciliteiten.

Op de tweede etage vindt u nog eens twee slaapkamers, waardoor er voldoende ruimte is voor het hele gezin of eventuele gasten. De woning biedt tevens vrij uitzicht aan de achterzijde.

Daarnaast bevindt de woning zich in een rustige woonwijk met een speeltuintje voor de deur. Ideaal voor gezinnen met kinderen! Hier kunnen de kleintjes veilig spelen terwijl u een oogje in het zeil houdt.

De woning is gelegen dichtbij scholen, het openbaar vervoer, winkelcentrum "Weidevenne", de A7 en diverse sportverenigingen.

Kortom, de drive-in woning op Bisonstraat 40 combineert comfort, ruimte en een mooie ligging in een rustige woonwijk. Aarzel niet langer en plan vandaag nog een bezichtiging.

Een unieke kans die u niet wilt missen!

Welkom bij de unieke drive-in woning op Bisonstraat 40 in de populaire wijk 'Weidevenne' in Purmerend! Deze leuke woning komt met vele prettige eigenschappen die ervoor zorgen dat u hier optimaal van kunt genieten.

Bij binnenkomst zult u meteen verrast worden door de aanwezigheid van een slaapkamer op de begane grond. Daarnaast beschikt de woning over een grote garage, die niet

alleen ruimte biedt voor uw auto, maar ook voor extra opslag of als hobbyruimte kan dienen.

Op de eerste etage treft u de woonruimte aan, omringd door veel natuurlijk licht. De woonkamer biedt toegang tot een zonnig terras op het zuiden, waar u kunt genieten van de zon op de mooiere dagen.

De woning is in 2001 gebouwd, waardoor het zich kenmerkt door een moderne uitstraling en de aanwezigheid van alle nodige gemakken en faciliteiten.

Op de tweede etage vindt u nog eens twee slaapkamers, waardoor er voldoende ruimte is voor het hele gezin of eventuele gasten. De woning biedt tevens vrij uitzicht aan de achterzijde.

Daarnaast bevindt de woning zich in een rustige woonwijk met een speeltuintje voor de deur. Ideaal voor gezinnen met kinderen! Hier kunnen de kleintjes veilig spelen terwijl u een oogje in het zeil houdt.

De woning is gelegen dichtbij scholen, het openbaar vervoer, winkelcentrum "Weidevenne", de A7 en diverse sportverenigingen.

Kortom, de drive-in woning op Bisonstraat 40 combineert comfort, ruimte en een mooie ligging in een rustige woonwijk. Aarzel niet langer en plan vandaag nog een bezichtiging.

Een unieke kans die u niet wilt missen!

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	Tussenwoning
Straatnaam en huisnummer	Bisonstraat 40
Postcode en woonplaats	1448 WR Purmerend
Bouwjaar	2001
Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3
Ligging tuin	Zuid
Woonoppervlakte	124 m ²
Overige inpandige ruimte	23 m ²
Inhoud	475 m ³
Perceeloppervlakte	107 m ²
Warmwater/verwarming	Stadsverwarming/hete lucht verwarming
Isolatie	volledig geïsoleerd
Energie label	A

KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Purmerend
Sectie	N
Nummer	2530











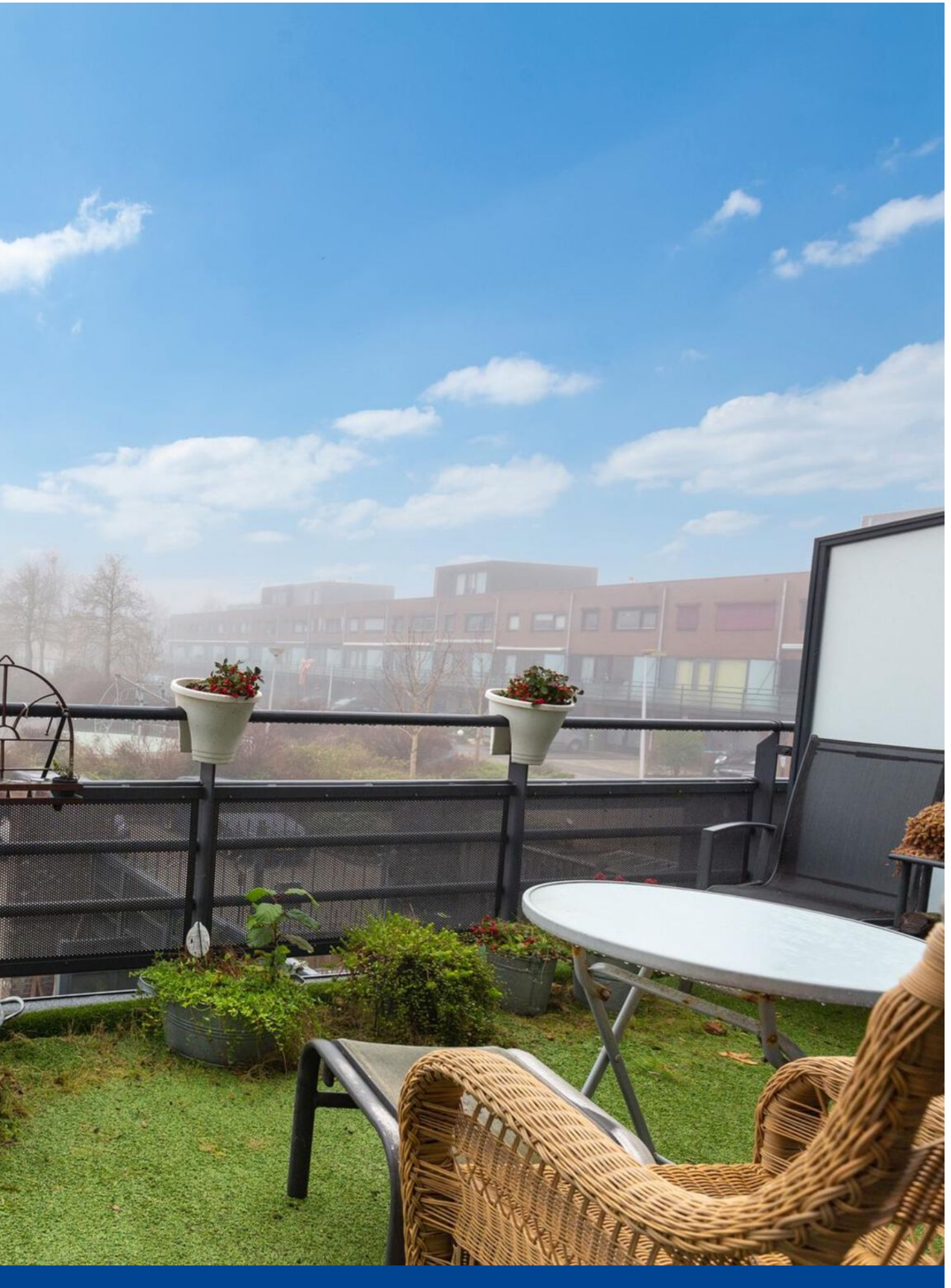






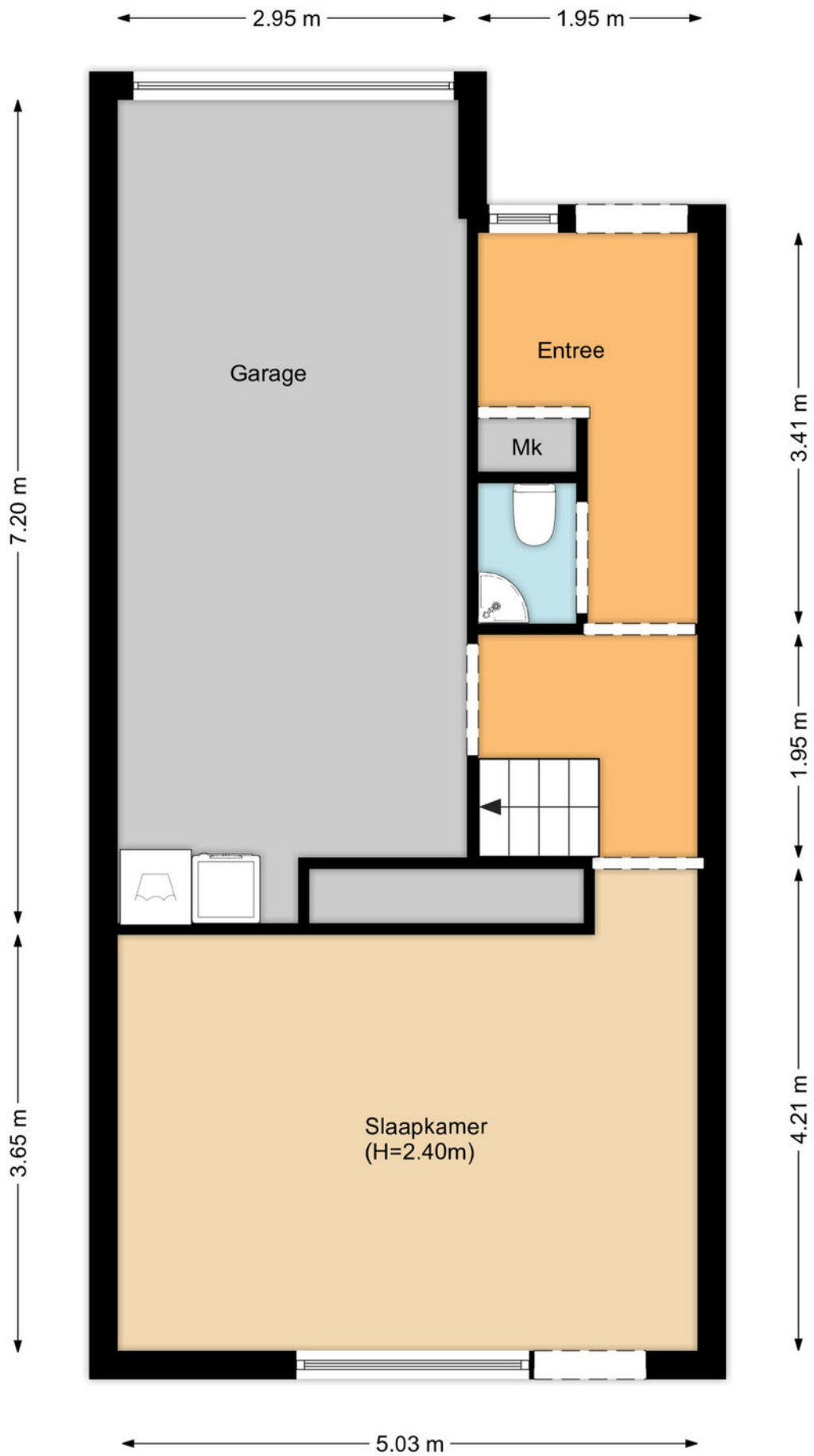




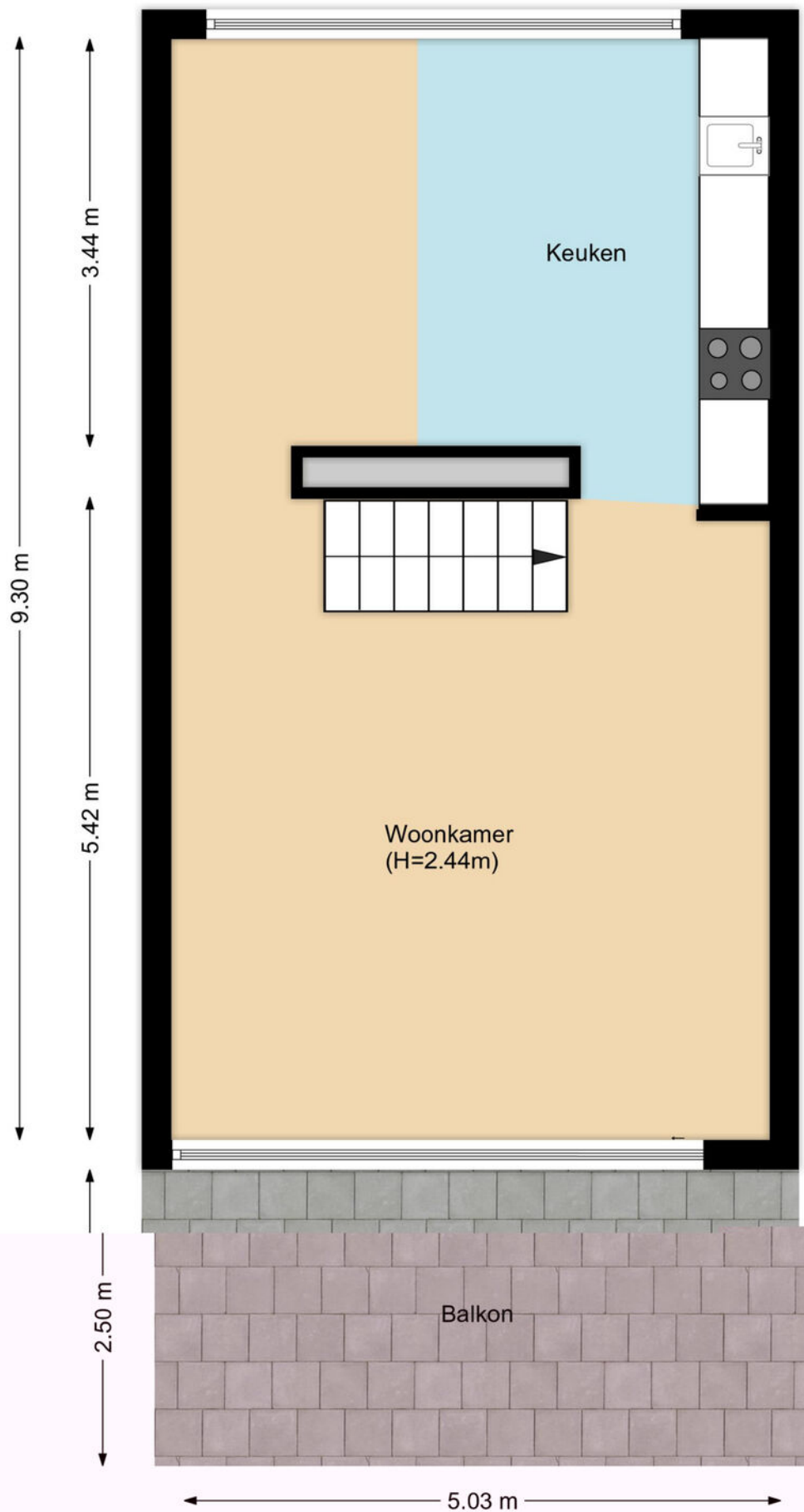




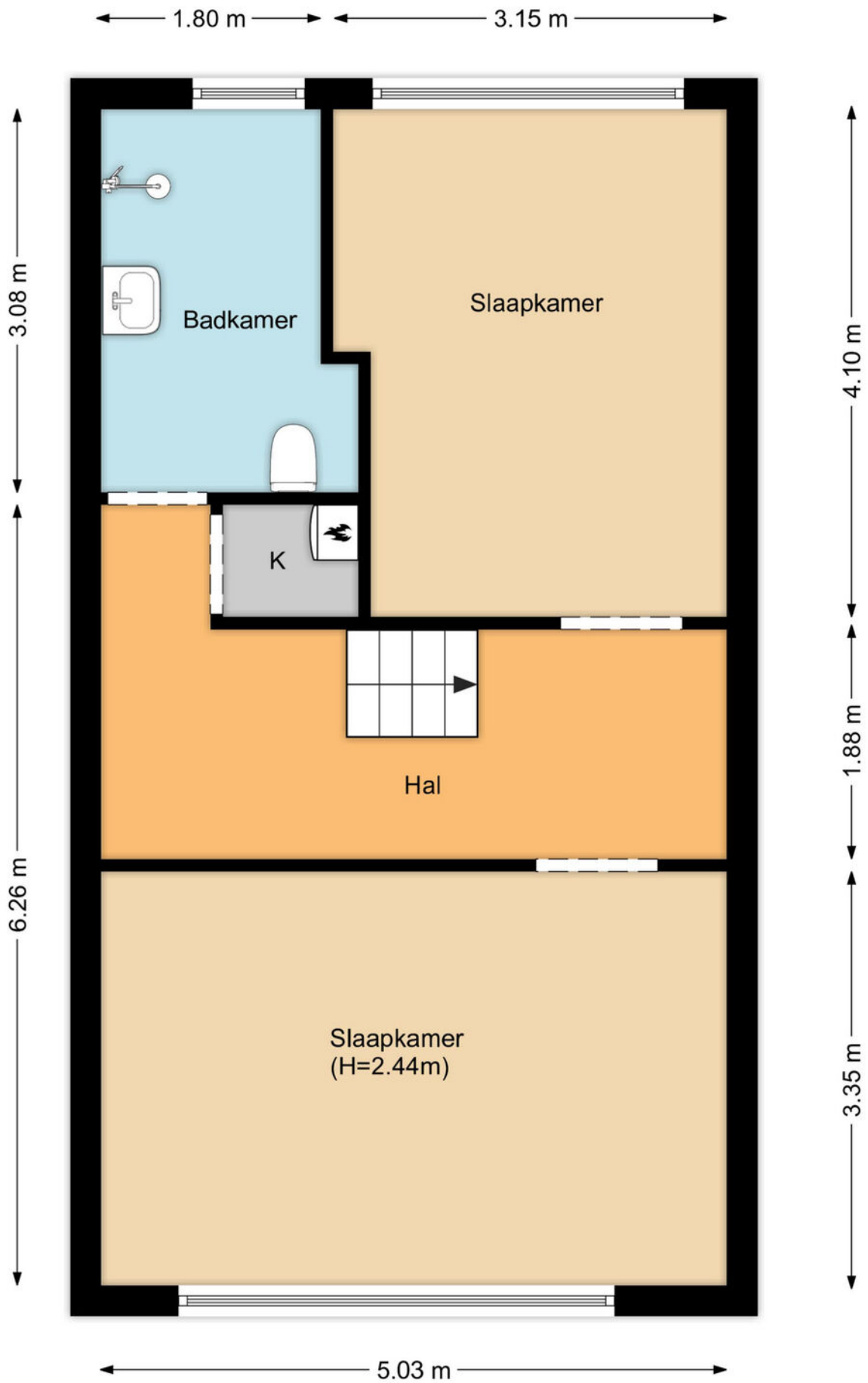
PLATTEGROND BEGANE GROND



PLATTEGROND EERSTE VERDIEPING



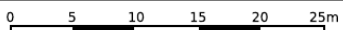
PLATTEGROND TWEEDE VERDIEPING



KADASTRALE KAART

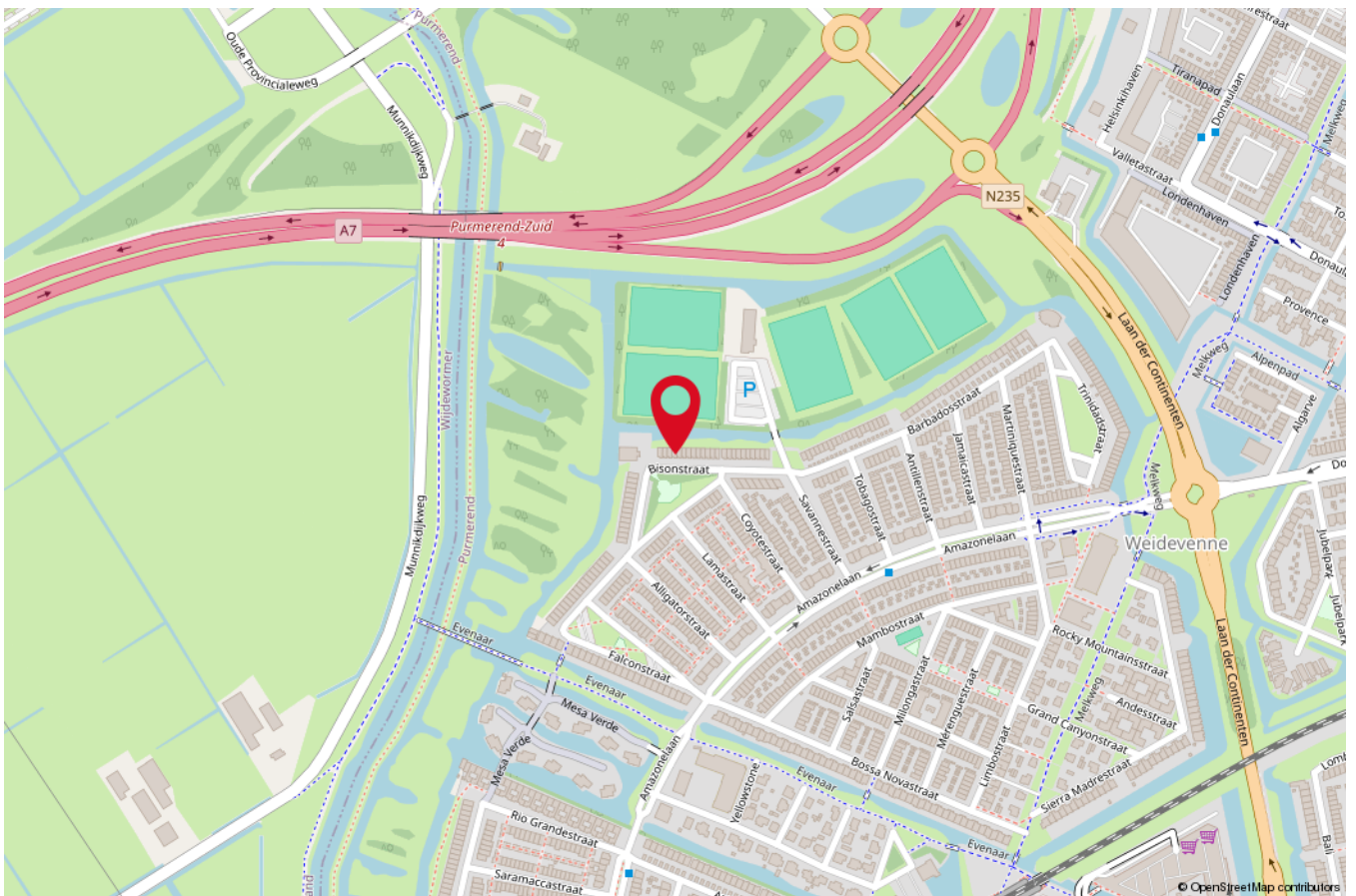
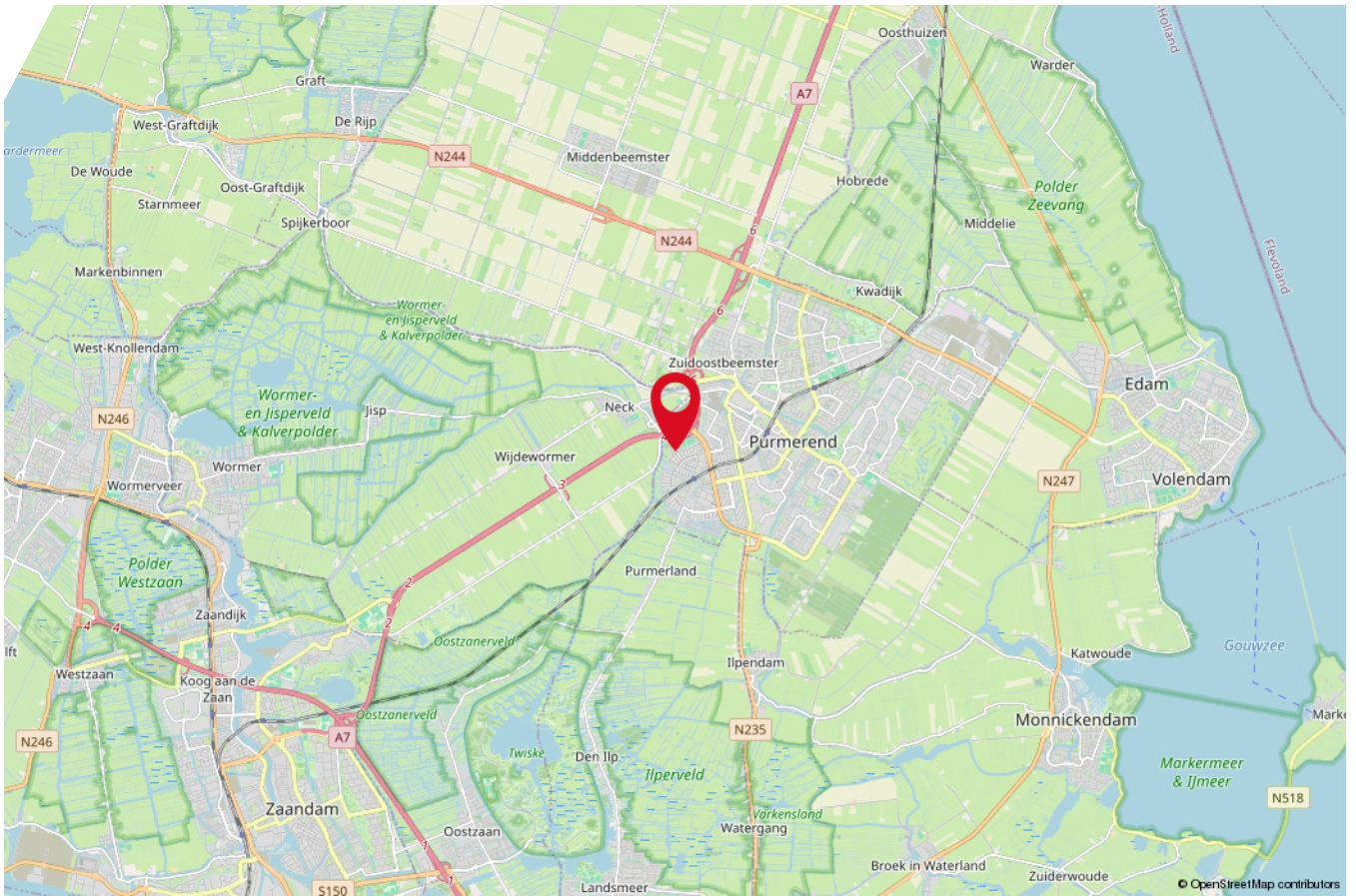
Kadastrale kaart

Uw referentie: Bisonstraat 40



<p>12345 Perceelnummer</p> <p>25 Huisnummer</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>— Voorlopige kadastrale grens</p> <p>— Administratieve kadastrale grens</p> <p>— Bebouwing</p> <p>Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 23 augustus 2023 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Purmerend</p> <p>Sectie N</p> <p>Perceel 2530</p> <p>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.</p>	
--	---	--

LOCATIE OP DE KAART



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.

Vraag & antwoord

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