



Prachtige eindwoning in een geliefde woonwijk

Schepenlaan 73 / Medemblik



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 Marco Jonk en ben woonachtig in het bruisende Medemblik. Ik ben als makelaar aangesloten bij RE/MAX Direct te Hoorn. De reden dat ik voor RE/MAX heb gekozen; we zijn allemaal zelfstandig ondernemer en zetten net dat stapje harder voor u om een zo goed mogelijk resultaat te realiseren voor de verkoop of aankoop van uw woning.

Een huis kopen of verkopen doet u niet elke dag, ik ben mij daar terdege van bewust. Ik ga voor maatwerk. Iedereen heeft andere behoeften en eisen, ik sta voor een persoonlijke maar professionele aanpak.

Bereikbaar zijn in de avonden en weekenden hoort er uiteraard bij. Wenst u een vrijblijvend oriëntatiegesprek in de avond of het weekend is dat geen probleem.



Marco Jonk

RE/MAX Makelaar

06-30046221
marcojonk@remax.nl
www.remax.nl

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



RE/MAX Direct

Westerblokker 44
1695 AH Hoorn (Blokker)
marcojonk@remax.nl
0229-291313
www.remax.nl

OMSCHRIJVING & INDELING

Fijne ruime instapklare en uitgebouwde eindwoning woning met veranda in de geliefde Schepenwijk

Deze zeer fraai afgewerkte en uitgebouwde eindwoning met zonnepanelen voelt echt als thuishkomen. De woning is gelegen in de zeer gewilde en kindvriendelijke buurt de Schepenwijk. Nabij de woning zijn er diverse speeltuintjes waar de kinderen heerlijk buiten kunnen spelen. Doorgaand vaarwater aan de overkant van de straat met aanlegsteiger, heerlijk met een bootje aan het einde van de werkdag lekker ronddobberen door de wijk of richting de Grote Vliet. De woning heeft vijf slaapkamers, zeer fraai afgewerkte badkamer met ligbad en inloofdouche. De tuingerichte woonkamer beschikt over een zeer mooie laminaatvloer welke is doorgelegd in de hal en keuken, door de grote raampartijen en de openslaande deuren aan de achterzijde van de woning is er opvallend veel lichtinval. De mooi afgewerkte open keuken met granieten werkblad beschikt over kwalitatief goede inbouwapparatuur en een geïntegreerd audio systeem . Middels de eigen steeg aan de zijkant van de woning alsmede doormiddel van de openslaande deuren in de woonkamer bereikt u de ruime onderhoudsvriendelijke tuin met heerlijke veranda, de tuin is gelegen op het Zuidwesten en waardoor u bijna de gehele dag van de zon kunt genieten, tevens is er een ruime berging aanwezig. Ziet u zichzelf al heerlijk zitten in de veranda met een lekker glaasje wijn

Indeling

Begane grond

Vanuit de entree krijgt u toegang tot de hal waar zich de meterkast toilet met wastafel, vaste trap naar de eerste verdieping en toegang tot de woonkamer zich bevinden. De tuingerichte woonkamer beschikt over een zeer fraaie laminaatvloer welke is doorgelegd in de hal en keuken, door de grote raampartijen en de openslaande deuren aan de achterzijde van de woning is er opvallend veel lichtinval. De mooi afgewerkte open keuken in L opstelling met een geïntegreerd audiosysteem beschikt over kwalitatief goede inbouwapparatuur een extra brede oven en een werkelijk schitterend granieten werkblad waar u ook lekker aan kunt zitten voor het nuttigen van uw ontbijt of het drinken van een kopje koffie.

Eerste etage

Via de vaste trap krijgt u toegang tot de overloop, vaste trap naar de tweede verdieping, drie ruime slaapkamers, waarvan er nu één in gebruik is als werkkamer en de badkamer. De fraai afgewerkte badkamer is voorzien van inloofdouche, toilet, wastafel met meubel en een heerlijk ligbad.

Tweede etage

Middels de vaste trap bereikt u de tweede verdieping deze heeft werkelijk een metamorfose ondergaan door het grote kunststof dakkapel zijn er twee extra grote slaapkamers gerealiseerd, op deze verdieping bevindt zich ook de C.V. installatie en de was / droog opstelling. Achter de knie schotten is aan beide zijdes van deze verdieping extra bergruimte aanwezig, en alsof dat nog niet voldoende is heeft u middels een luik ook nog toegang tot opbergruimte, noem het een kleine derde verdieping.

Tuin

Middels de eigen steeg aan de zijkant van de woning alsmede doormiddel van de openslaande deuren in de woonkamer bereikt u de ruime onderhoudsvriendelijke tuin met heerlijke veranda, de tuin is gelegen op het Zuidwesten en waardoor u bijna de gehele dag van de zon kunt genieten, tevens is er een ruime berging aanwezig. Ziet u zichzelf al heerlijk zitten in de veranda met een lekker glaasje wijn?

Omgeving

De woning is gelegen in een kindvriendelijke buurt nabij supermarkten en sportaccommodaties. De basis scholen en de school voor het voortgezet onderwijs liggen werkelijk om de hoek. Tevens zijn de uitvalswegen richting Hoorn, Enkhuizen en Amsterdam goed bereikbaar. Het winkelcentrum van Medemblik met de gezellige terrasjes is op loopafstand te bereiken. Medemblik is een historische havenstad gelegen aan het IJsselmeer met een heerlijk strand en wandelgebied . Bent u net als ons enthousiast over deze woning, neem dan contact met ons op voor het plannen van een bezichtiging.

Bijzonderheden:

- Ruime eindwoning
- Vijf slaapkamers
- Voldoende parkeergelegenheid
- Nabij doorgaand vaarwater
- Energielabel A
- Veel voorzieningen in de buurt
- Zonnepanelen
- Kindvriendelijke woonwijk

KENMERKEN

ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	Eindwoning
Straatnaam en huisnummer	Schepenlaan 73
Postcode en woonplaats	1671 TA Medemblik
Bouwjaar	2009
Aantal kamers	6
Aantal slaapkamers	5
Ligging tuin	Zuidwesten
Woonoppervlakte	138 m ²

Inhoud	468 m ³
Externe bergruimte	6 m ²
Perceeloppervlakte	153 m ²
Warmwater/verwarming	C.V. Ketel

Energie label	A
---------------	---

KADASTRALE GEGEVENS

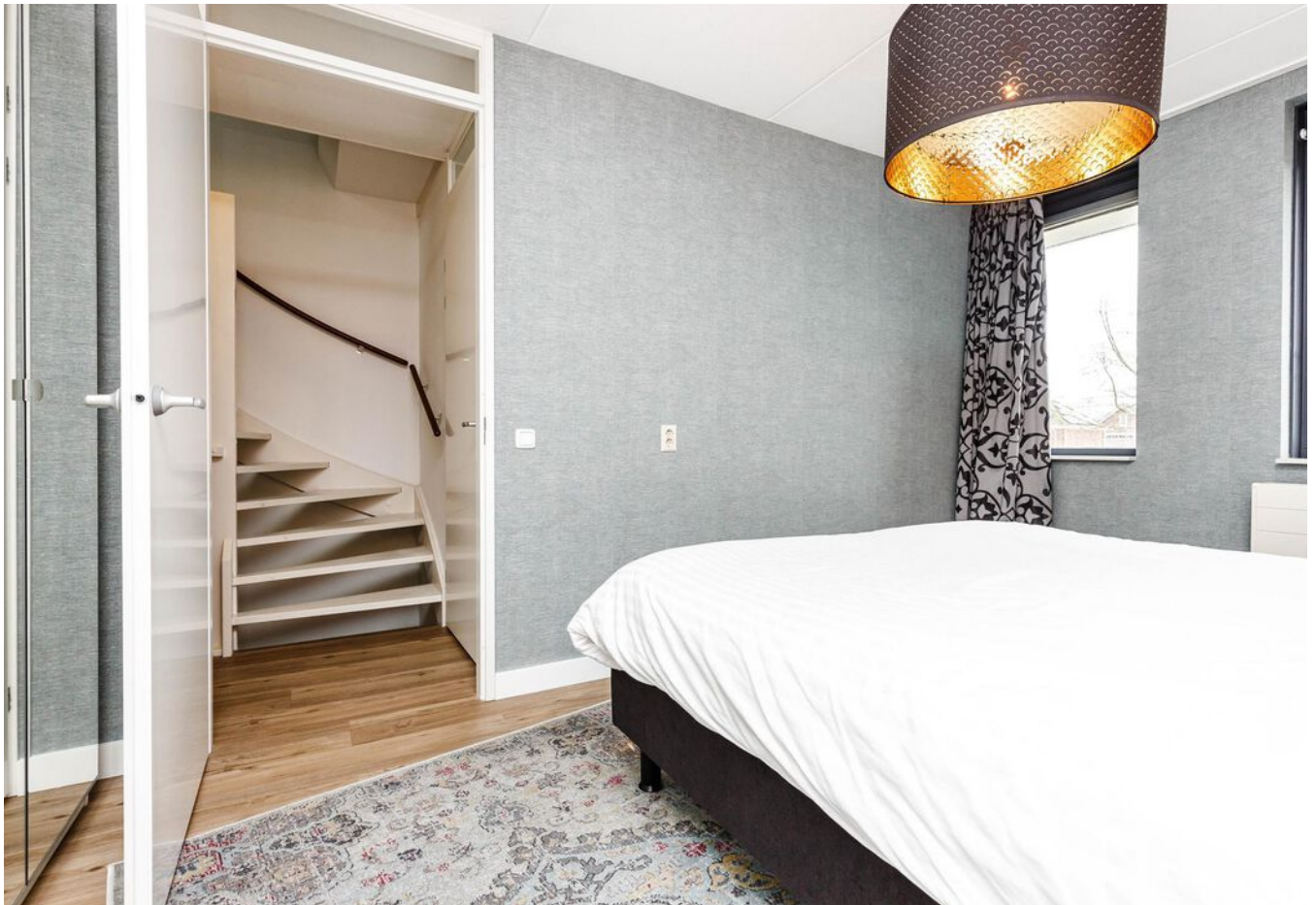
Gemeente	Medemblik
Sectie	C
Nummer	3823













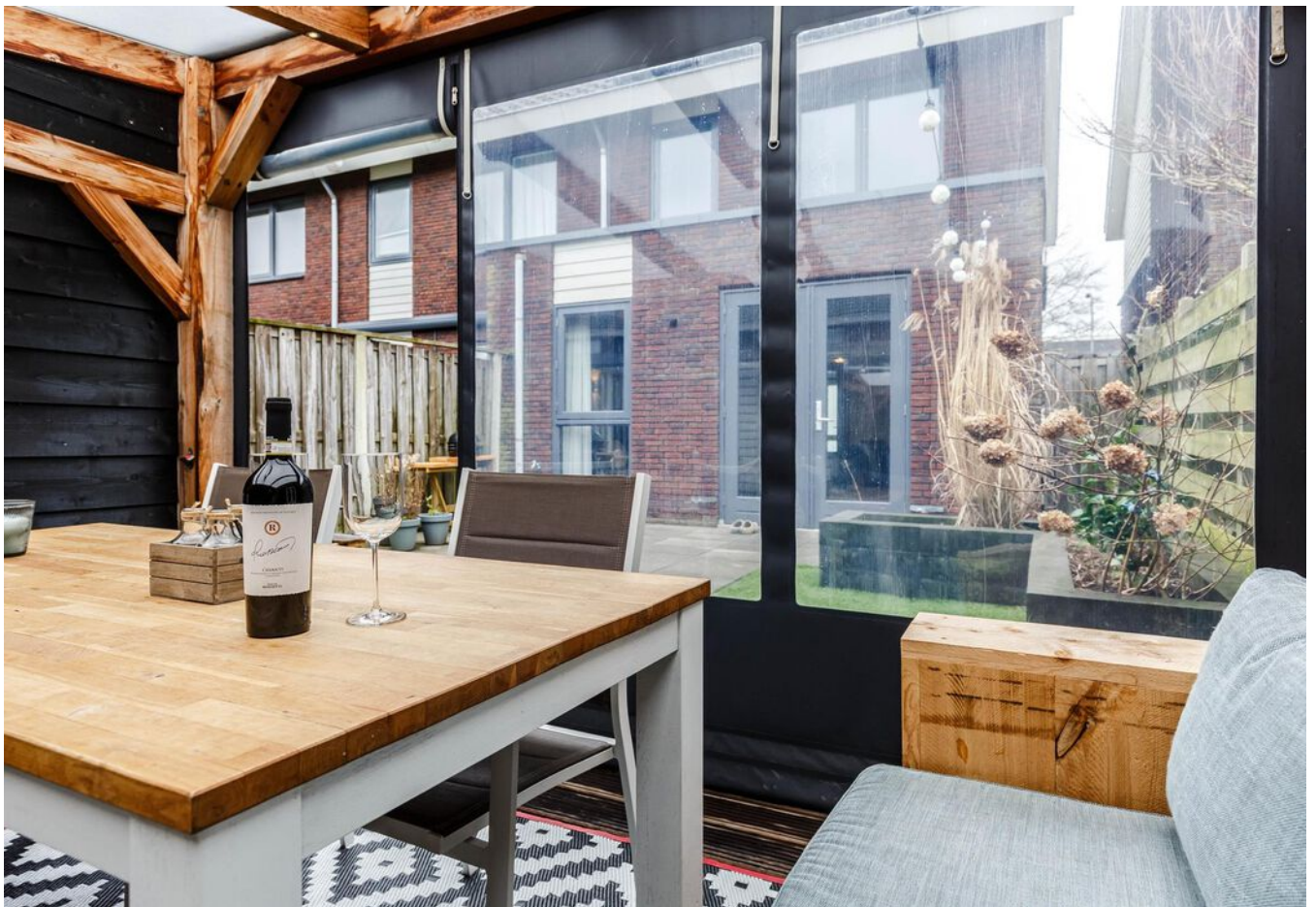













KADASTRALE KAART

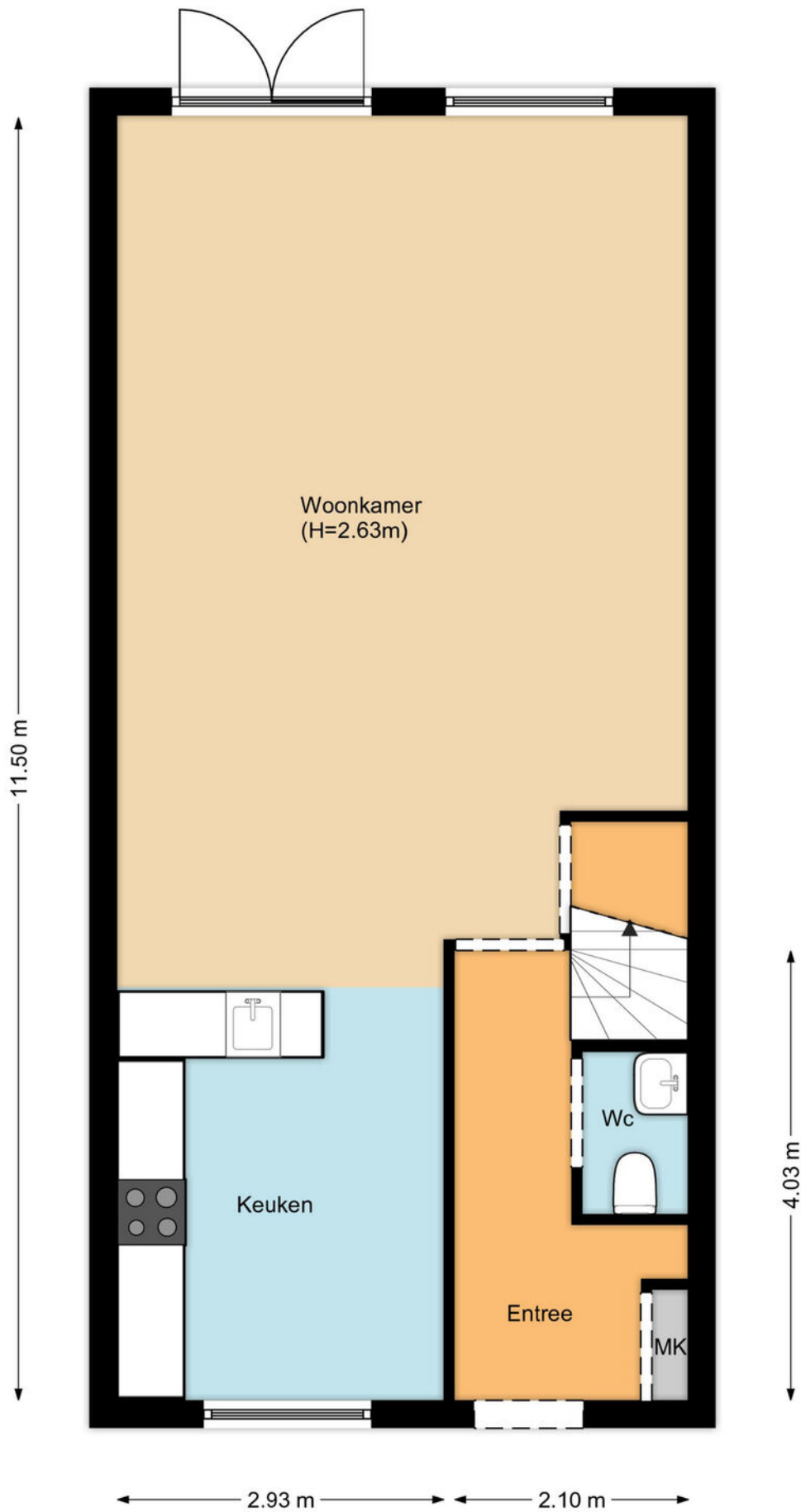
Kadastrale kaart

Uw referentie: marcoj

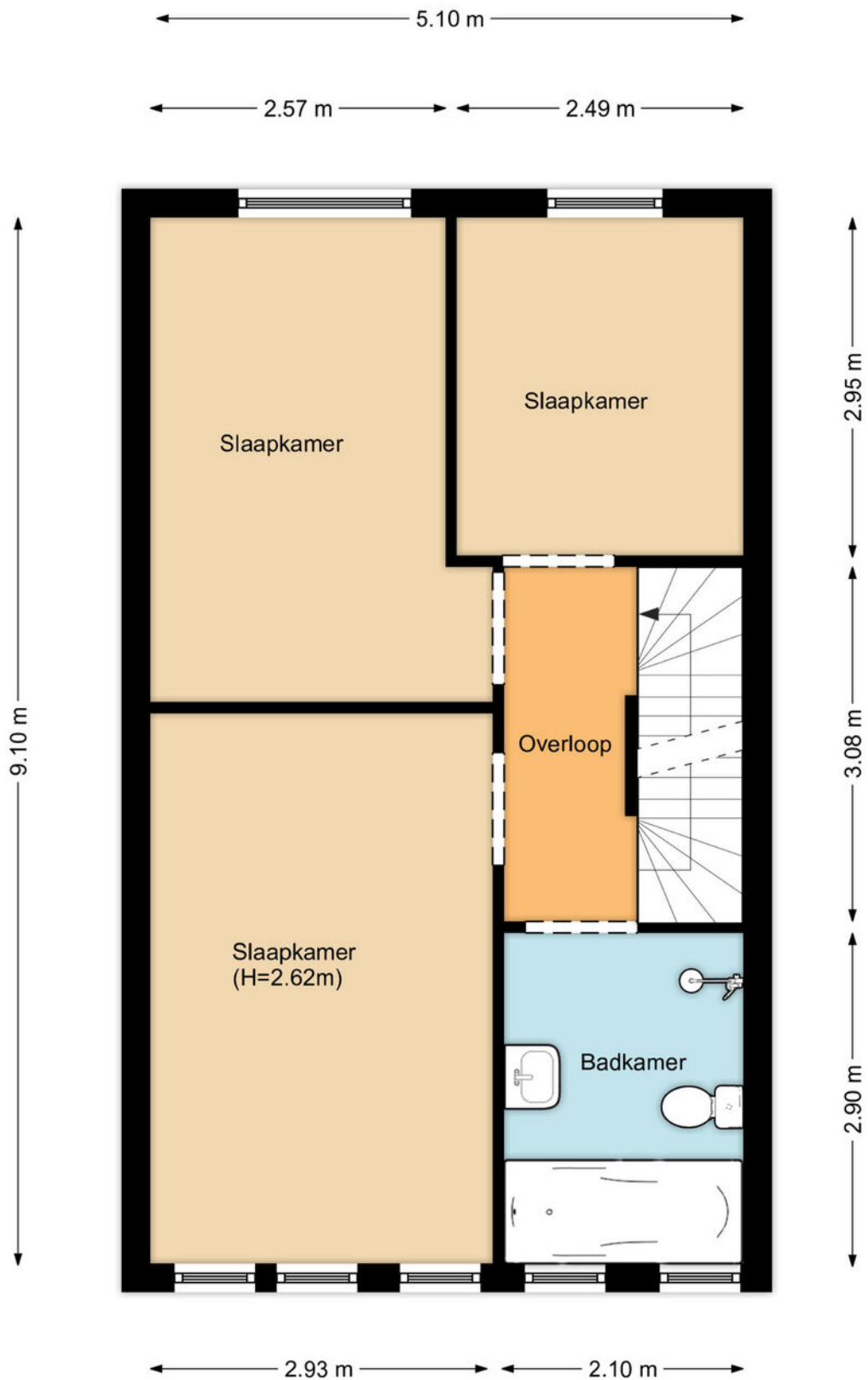


<p>12345 Perceelnummer</p> <p>25 Huisnummer</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>— Voorlopige kadastrale grens</p> <p>— Administratieve kadastrale grens</p> <p>— Bebouwing</p> <p>Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 8 februari 2024 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Medemblik Sectie C Perceel 3823</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>	
---	---	---

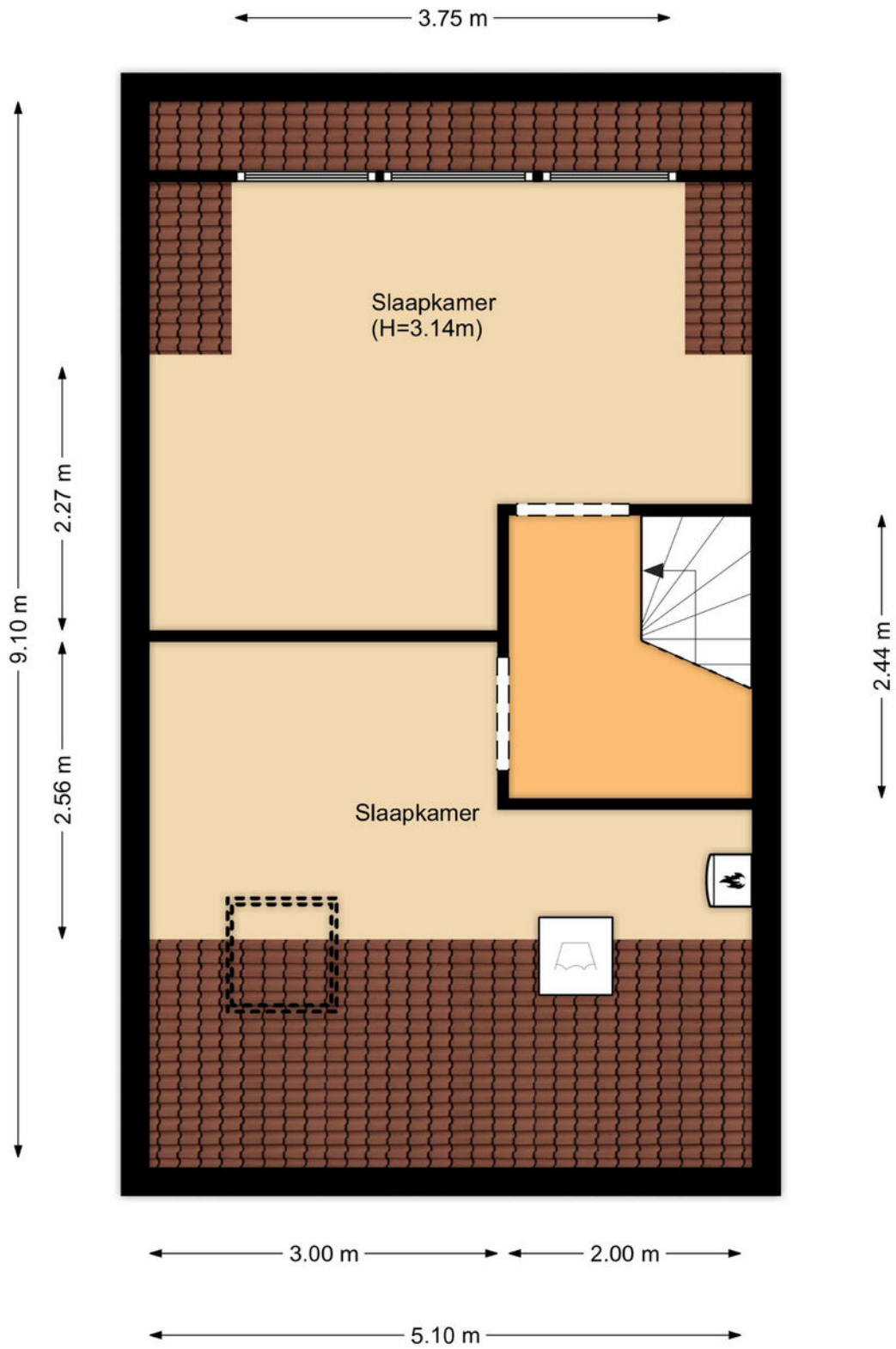
PLATTEGROND



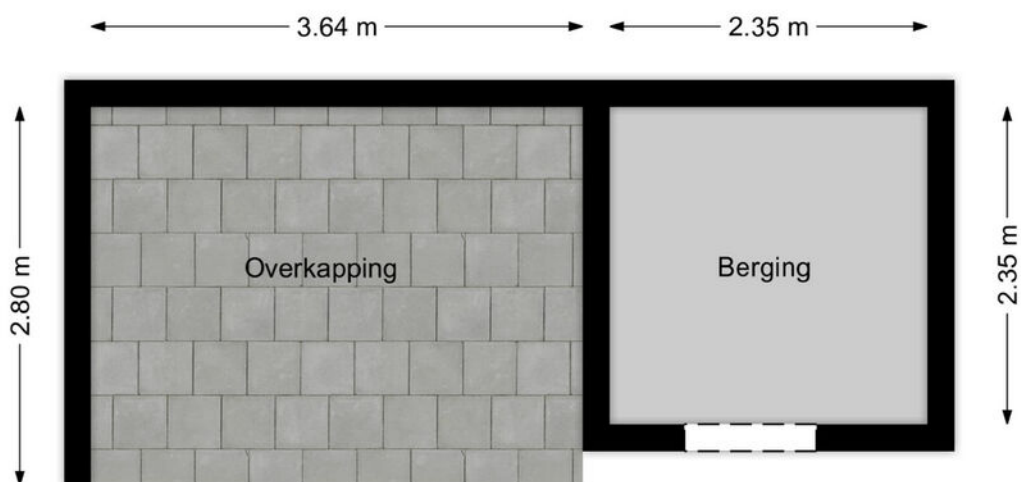
PLATTEGROND



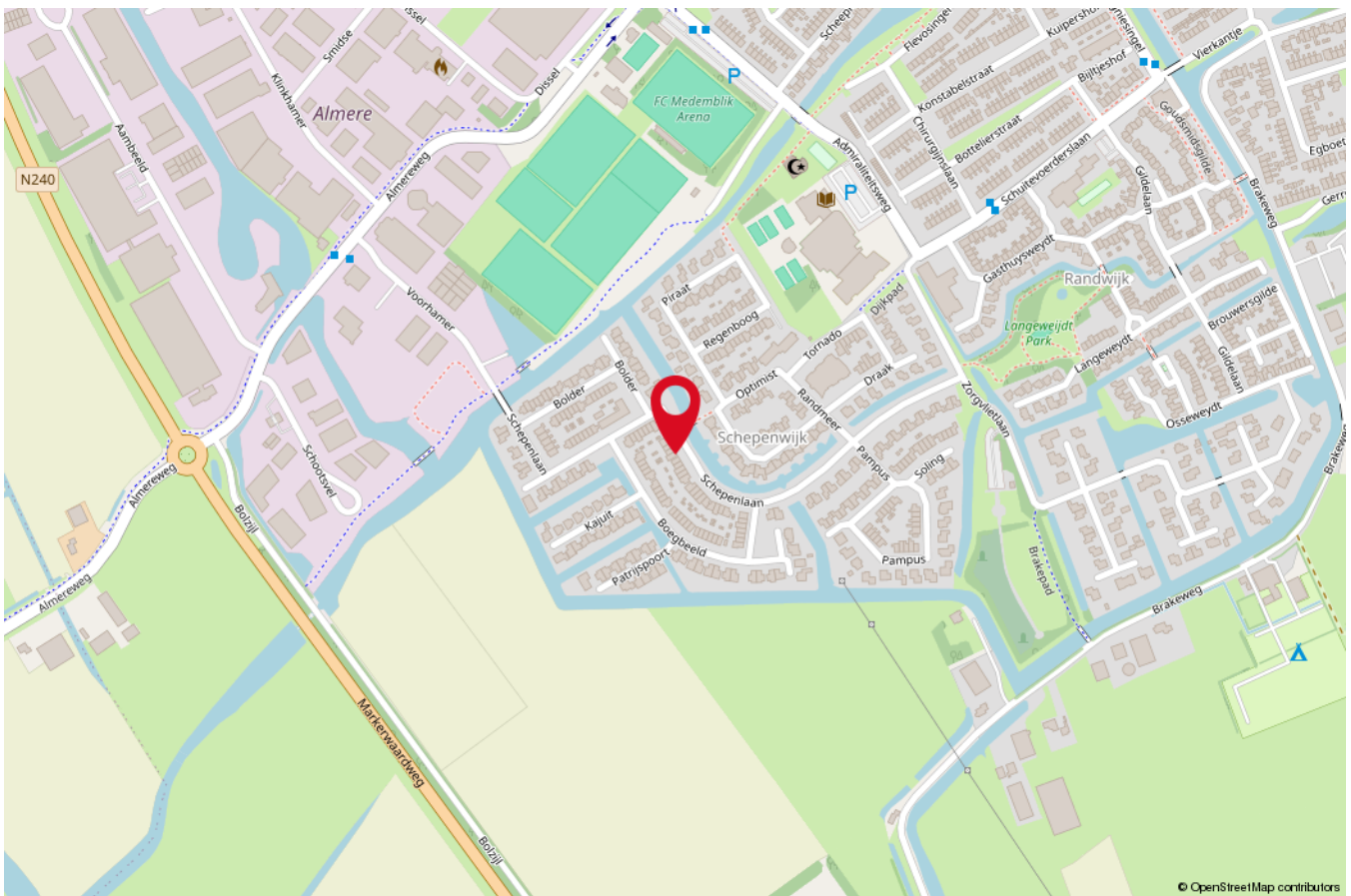
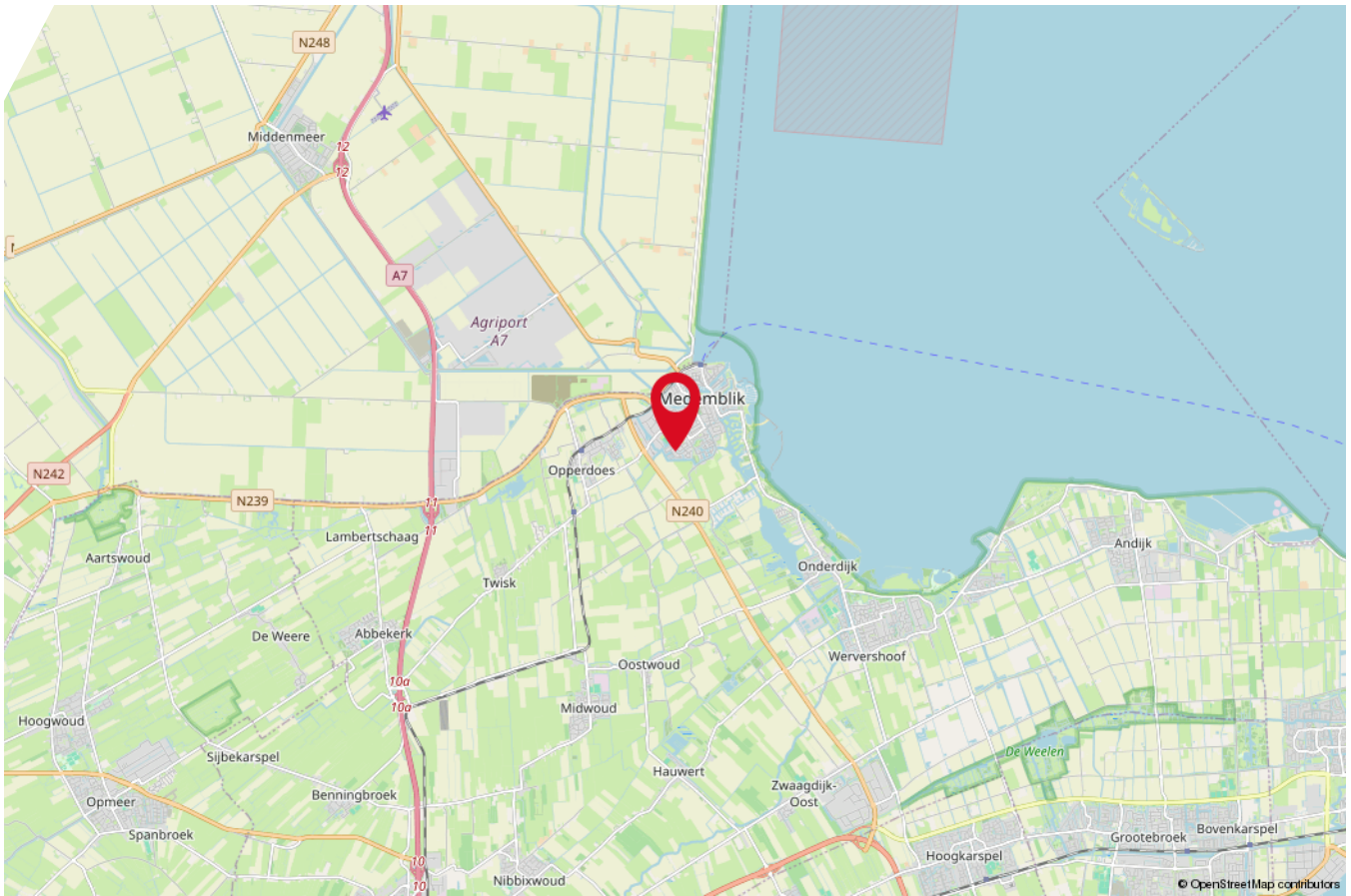
PLATTEGROND



PLATTEGROND



LOCATIE OP DE KAART





Medemblik is een stad en gemeente in de provincie Noord-Holland in Nederland. Het is gelegen aan het IJsselmeer en heeft een rijke geschiedenis die teruggaat tot de middeleeuwen.

Als je overweegt om in Medemblik te wonen, is het belangrijk om te weten dat de stad een breed scala aan woningtypen biedt, van historische panden tot nieuwbouwwoningen en appartementen. Medemblik heeft ook verschillende voorzieningen, zoals supermarkten, scholen, sportfaciliteiten, restaurants en cafés.

Medemblik heeft een levendige gemeenschap en er worden regelmatig evenementen georganiseerd, zoals de Medemblik Regatta en de Najaarsfair. Bovendien is Medemblik een populaire bestemming voor toeristen vanwege de historische haven, het kasteel Radboud en de nabijheid van het IJsselmeer.

Medemblik heeft ook een gunstige ligging voor mensen die graag buiten zijn. Er zijn verschillende parken en groene ruimtes in de stad, evenals fiets- en wandelroutes langs het IJsselmeer en door de omliggende landelijke gebieden.

ONS TEAM



RE/MAX Direct, West-Friesland. Wie anders!

Bent u op zoek naar de beste makelaar in Hoorn? Laat RE/MAX Direct dan uw woning verkopen. De makelaars van RE/MAX Direct zijn trendsetters en ondernemend, doordat men als zelfstandig ondernemer werkzaam is. Hierdoor doen RE/MAX makelaars meer.

Een RE/MAX makelaar is een makelaar die elke klant 100% aandacht geeft. Een makelaar die 24/7 bereikbaar is. Kortom, een ervaren, doortastende makelaar met verstand van de lokale huizenmarkt in West-Friesland.

Daarnaast heeft RE/MAX elke maand zo'n 42.000 unieke website bezoekers en zal een RE/MAX makelaar uw woning op een bijzondere en unieke wijze in de markt zetten. Iedere RE/MAX makelaar in West-Friesland wordt daarnaast ondersteund door minstens 140 collega makelaars in Nederland.

Samen staan wij sterk en helpen meer dan honderden mensen om een nieuw huis te vinden. Of dit nu gaat om een nieuwbouw of bestaande bouw.

Ook kunnen wij u voorzien van advies over hypotheek en verzekeringen en kunnen wij een gratis waardebeoordeling doen.

Van een RE/MAX makelaar mag je dus méér verwachten. Bij ons ben je op het juiste adres voor:

- Aankoopmakelaar
- Verkoopmakelaar
- Aanhuurmakelaar
- Verhuurmakelaar
- Waardebeoordeling
- Nieuwbouwmakelaar
- NWWI Taxaties
- Hypotheek
- Verzekeringen

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 bezichting, een centrale bezichting 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 bezichting 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