TE KOOP



LINDENLAAN 27

BEVERWIJK

VRAAGPRIJS € 449.000 K.K.

ROGIER
MAKELAARDIJ & TAXATIES

072 502 17 05 | info@rogiermakelaardij.nl | www.rogiermakelaardij.nl

KENMERKEN



BOUWJAAR	1938
WOONOPPERVLAKTE	130 M^2
PERCEELOPPERVLAKTE	137 M^2
INHOUD	454 M^3
AANTAL KAMERS	6
AANTAL SLAAPKAMERS	4
SOORT WONING	EENGEZINSWONING
AANTAL WOONLAGEN	3
ISOLATIE	GEDEELTELIJK DUBBEL GLAS
ENERGIELABEL	D
VERWARMING	ELEKTRISCHE VERWARMING
WARM WATER	C.V.-KETEL
TUIN OPPERVLAKTE	44 M^2
TYPE TUIN	ACHTERTUIN, VOORTUIN

OMSCHRIJVING

Karakter, ruimte en een unieke plek in de geliefde Bomenbuurt.
Aan de Lindenlaan staat deze karakteristieke jaren-30 gezinswoning, gelegen op misschien wel één van de mooiste locaties binnen de wijk. Direct tegenover de woning ligt een ruim opgezet groen speelplein met gras, bomen en speeltoestellen. Vanuit de woning heb je een vrij uitzicht over het plantsoen en kunnen spelende kinderen eenvoudig in het oog worden gehouden. Juist deze ligging maakt deze woning bijzonder. Deze woning is jarenlang met veel zorg bewoond en onderhouden en vormt een uitstekende basis voor een volgende eigenaar die op zoek is naar ruimte, karakter én de vrijheid om het huis volledig naar eigen smaak te moderniseren. Met circa 130 m^2 woonoppervlak, een royale uitgebouwde woonkamer, vier slaapkamers en een ruime zolderverdieping met grote dakkapel biedt deze woning volop mogelijkheden voor een gezin dat vooruit kijkt.
De uitgebouwde woonkamer biedt een royale leefruimte met volop mogelijkheden om een eigentijdse woon- en eetkamer te creëren. De keuken, badkamer en verdere afwerking zijn gedateerd, maar bieden juist de mogelijkheid om de woning volledig af te stemmen op de woonwensen van deze tijd.
Op de eerste verdieping bevinden zich drie slaapkamers en de bestaande badkamer.
De zolderverdieping is voorzien van een royale dakkapel, waardoor een verrassend ruime vierde slaapkamer is ontstaan met volop licht en extra gebruiksruimte. De achtertuin, gelegen op het zuiden, beschikt over een ruime stenen schuur en is bereikbaar via een eigen achterom.
Een woning koop je misschien voor vandaag. De plek waar je herinneringen maakt, koop je voor veel langer.






Visualisatie











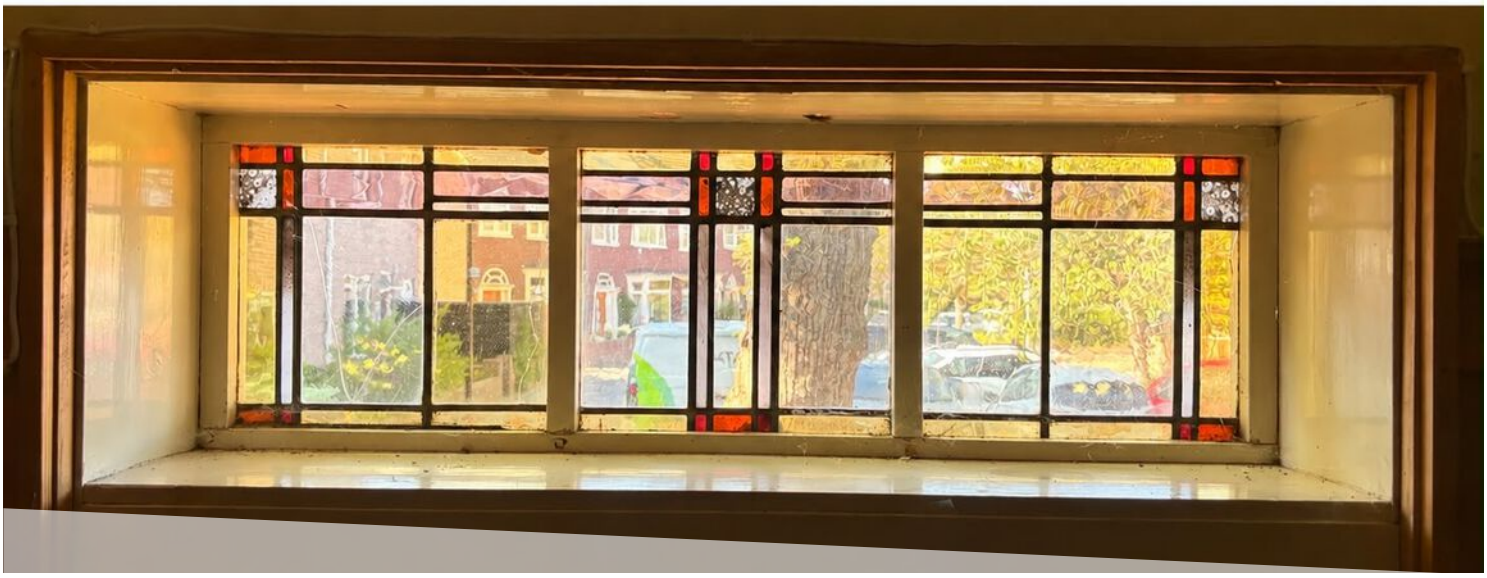

Visualisatie



























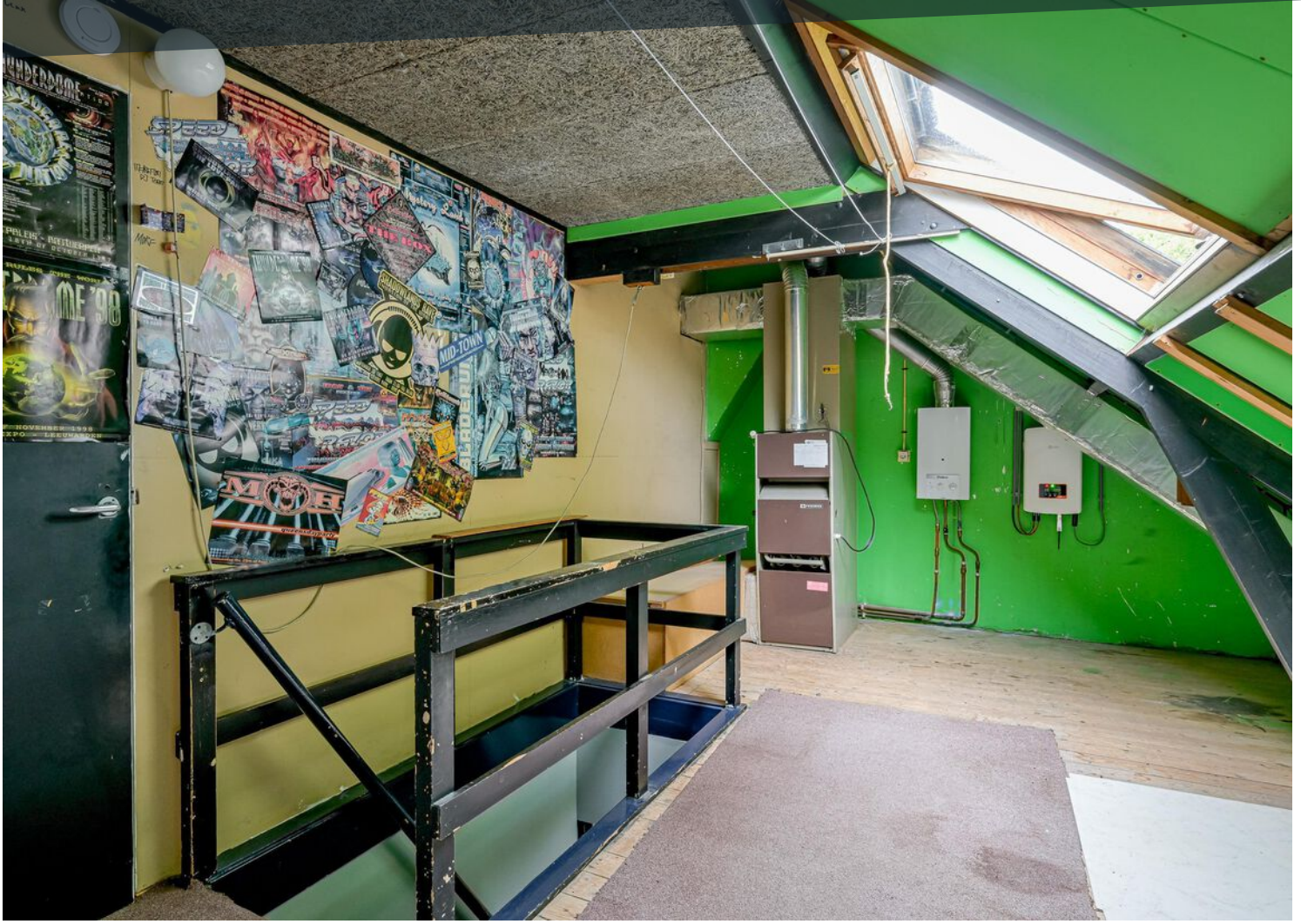





Visualisatie


Visualisatie
Build
Great
Things




MOR
MID-TOWN


















27


P



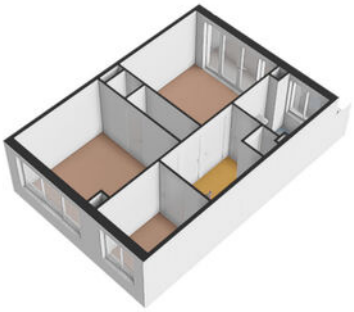
PLATTEGROND





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

PLATTEGROND



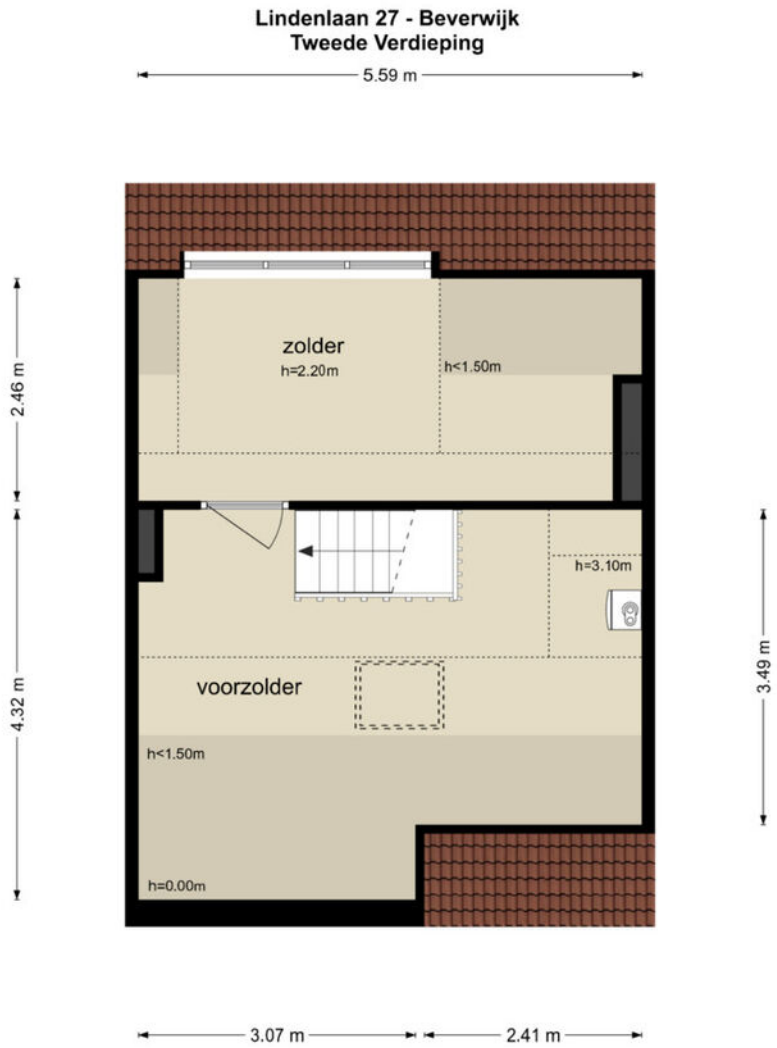


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

PLATTEGROND



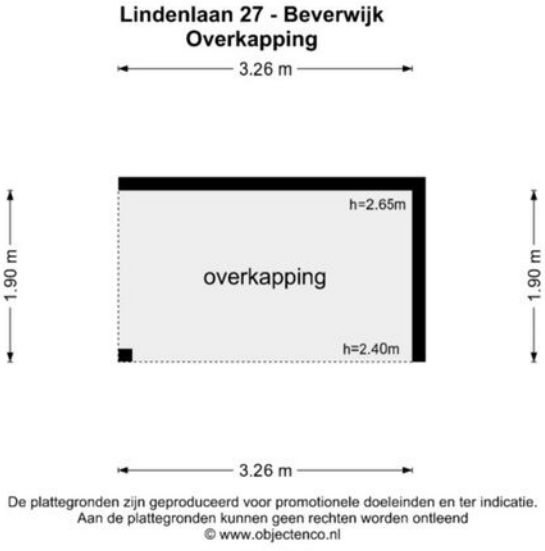
Lindenlaan 27 - Beverwijk
Tweede Verdieping



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

PLATTEGROND



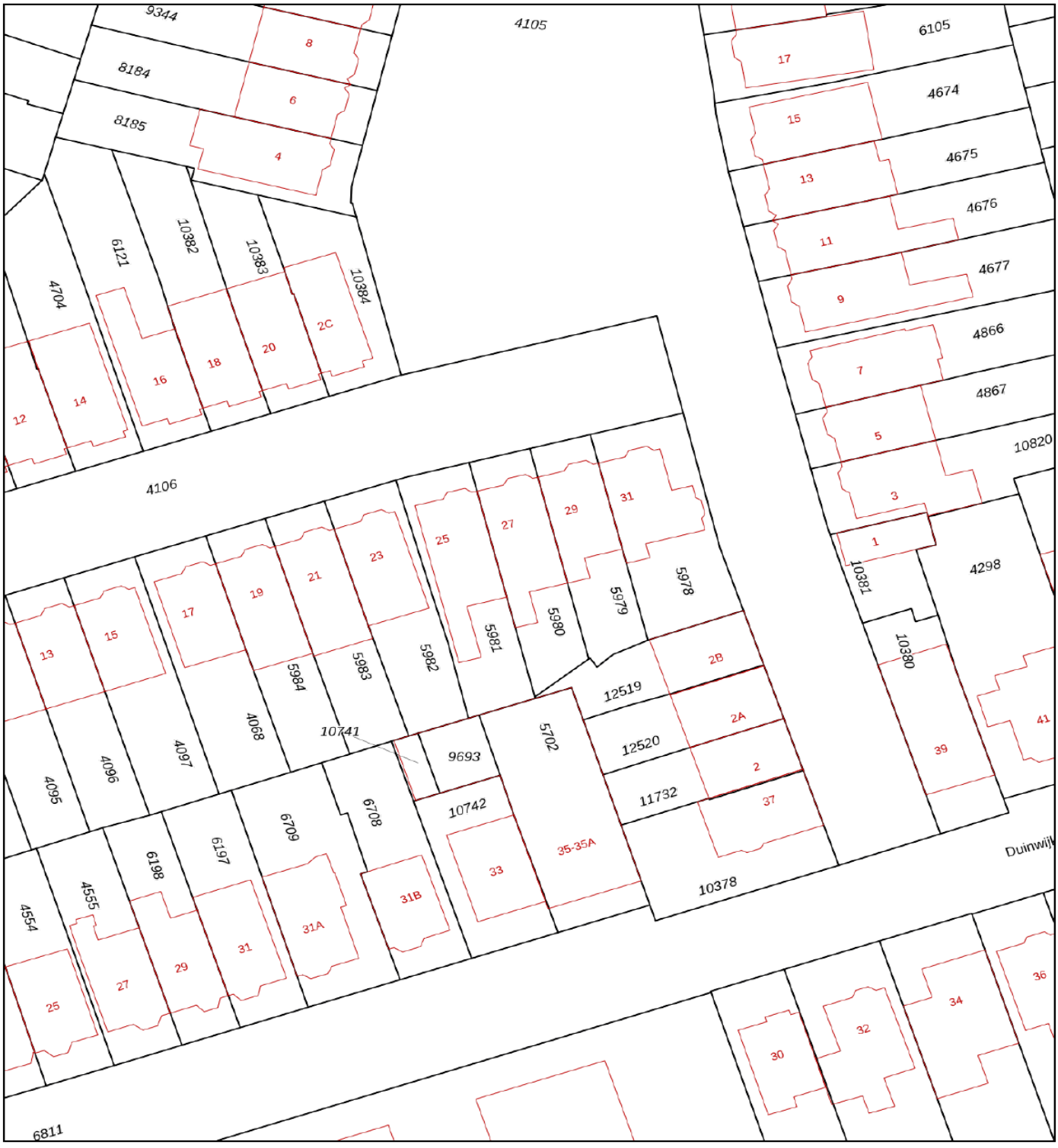


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: Lindnlaan 27



0 5 10 15 20 25m

Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

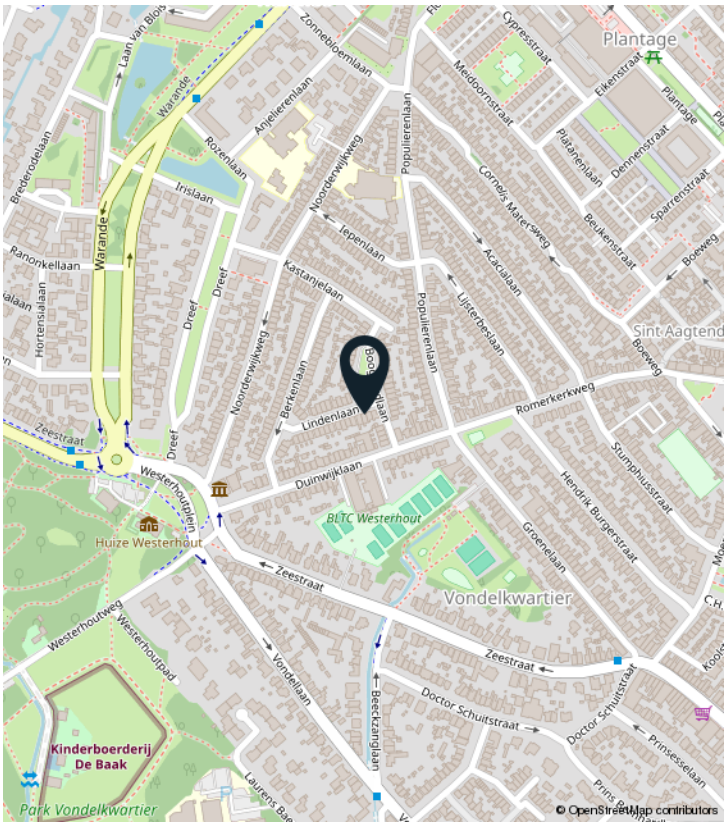
Kadastrale gemeente	Wijk aan Zee en Duin
Sectie	B
Perceel	5980

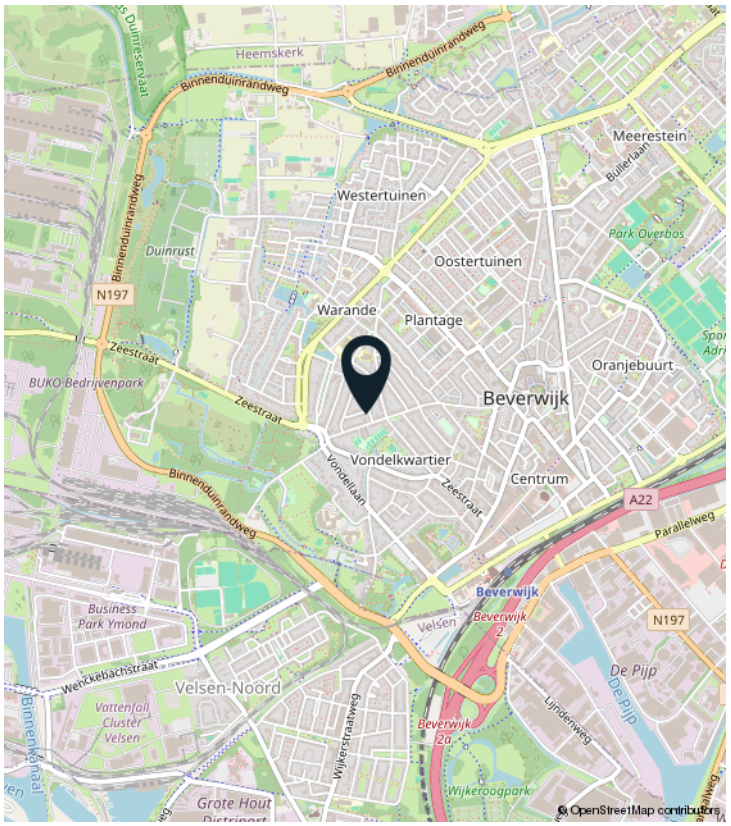
kadaster

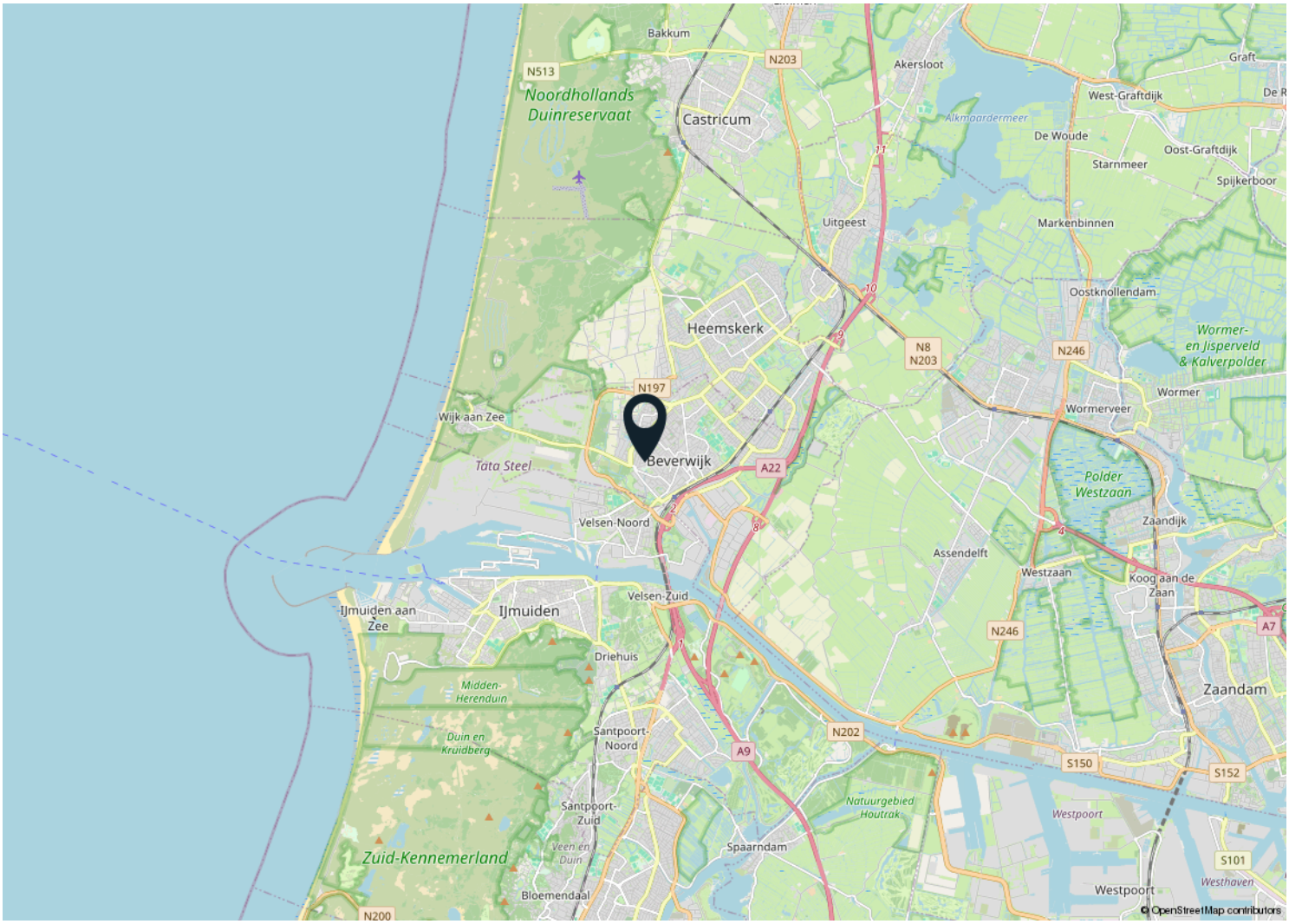
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 4 april 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

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.

LOCATIE OP DE KAART







LIJST VAN ZAKEN

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname
Woning - Interieur			
Verlichting, te weten			
- inbouwspots/dimmers	X		
- opbouwspots/armaturen/lampen/dimmers	X		
Raamdecoratie/zonwering binnen, te weten			
- gordijnrails	X		
- gordijnen	X		
- overgordijnen	X		
- rolgordijnen	X		
- jaloezieën	X		
- (losse) horren/rolhorren	X		
Vloerdecoratie, te weten			
- vloerbedekking	X		
- plavuizen	X		
Overig, te weten			
- spiegelwanden	X		
Woning - Keuken			
Keukenblok (met bovenkasten)	X		
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten			
- afzuigkap	X		
Woning - Sanitair/sauna			
Toilet met de volgende toebehoren			
- toilet	X		
- toiletrolhouder	X		
Badkamer met de volgende toebehoren			
- ligbad	X		
- douche (cabine/scherm)	X		
- wastafel	X		
- wastafelmeubel	X		

LIJST VAN ZAKEN

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname
- planchet	X		
- toiletkast	X		
Woning - Exterieur/installaties/veiligheid/energiebesparing			
Kluis		X	
(Voordeur)bel	X		
Rookmelders	X		
Zonwering buiten	X		
Telefoonaansluiting/internetaansluiting	X		
Zonnepanelen	X		
Warmwatervoorziening, te weten			
- CV-installatie	X		
- boiler	X		
- geiser	X		
Tuin - Inrichting			
Tuinaanleg/bestrating	X		
Beplanting	X		
Het appelboompje hopelijk mee te nemen, goede herinneringen aan. :)		X	
Tuin - Verlichting/installaties			
Buitenverlichting	X		
Tuin - Bebouwing			
Tuinhuis/buitenberging	X		
Kasten/werkbank in tuinhuis/berging	X		
Tuin - Overig			
Overige tuin, te weten			
- vlaggenmast(houder)	X		

DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?
U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?
Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, ‘onder bod’ is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?
Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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 kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?
Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

6. Mag een makelaar van de NVM 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. In dat geval kan de verkopende makelaar – in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bieders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?
De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?
Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende NVM-makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar van de NVM zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en de verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?
Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?
Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

BUURTINFORMATIE

Buurtinformatie - Beverwijk / Ronde Boogaard

LEEFTIJD



0 - 14: 14%
15 - 24: 12%
25 - 44: 26%
45 - 64: 30%
65+: 18%

KOOP / HUUR



Koop: 82%
Huur: 18%

HUISHOUDENS



Eenpersoons: 33%
Zonder kinderen: 30%
Met kinderen: 37%

51%

49%

1,1 per huishouden

Gemiddelde woningwaarde:

€ 389.000

WAT DOET EEN AANKOOPMAKELAAR?



OP ZOEK:

Zo weet je als eerste wat er te koop komt.

BEZICHTIGING:

Een deskundige kijk op de woning.





BIEDEN:

Wat is het juiste bod en welke voorwaarden passen daar voor jou bij.

KOPEN:

Een belangrijke handtekening op de koopakte.





FINANCIEREN:

Financieel advies en hypotheek regelen.

TERMIJNEN:

Wat moet je wanneer hebben geregeld.





NOTARIS:

Naar de notaris voor overdracht en de sleutels.

JE NIEUWE HUIS:

EEN FEESTELIJK MOMENT;
JE EIGEN THUIS!



ROGIER
MAKELAARDIJ

ROGIER

MAKELAARDIJ & TAXATIES

ROGIER MAKELAARDIJ & TAXATIES

Kathoek 7, 1633 GB te Avenhorn

072 502 17 05 | info@rogiermakelaardij.nl | www.rogiermakelaardij.nl