

## Hoekse Brink 221-247, Hoek van Holland



Vraagprijs € 220.000 k.k.

Voor meer informatie over deze woning kunt u contact opnemen met:

**Westhoek makelaars Hoek van Holland**

Prins Hendrikstraat 218B  
3151 AV Hoek van Holland  
T. 0174-310311  
E. [info@westhoekmakelaars.nl](mailto:info@westhoekmakelaars.nl)

**Westhoek makelaars Monster**

Burg. Kampschoerstraat 65  
2681 AC Monster  
T. 0174-310311  
E. [monster@westhoekmakelaars.nl](mailto:monster@westhoekmakelaars.nl)

## Omschrijving:

Regelmatig zijn er appartementen beschikbaar in het appartementencomplex Brinktoren.

Heeft u belangstelling in een appartement in dit complex, schrijf u dan gratis in als woningzoeker op onze site. Indien er een woning aan uw wensen voldoet en vrijkomt krijgt u dan per direct een mail met het woningaanbod.

Het complex van 80 appartementen, verdeeld over 14 verdiepingen, ligt op loopafstand van het winkelcentrum, station,

Nieuwe Waterweg, de duinen en het Noordzeestrand.

### Omschrijving

Begane grond: centrale ruimte met lift, gemeenschappelijke berging (fietsen), toiletruimte, containerruimte en aparte bergingen.

### Verdieping:

Gemeenschappelijke hal naar entree appartement.

### Indeling appartement:

Hal (1.95m x 2.40m) met inpandige berging (3.20m x 1.90m). Open keuken voorzien van bovenkastjes (3) en afzuigkap. Woonkamer (6.90m x 3.55m) met toegang tot loggia (3.00m x 1.60m). Vanuit loggia toegang tot slaapkamer (3.00m x 5.45m). Badkamer (2.45m x 2.45m) voorzien van douche, toilet, wastafel en wasmachine aansluiting.

De appartementen zijn voorzien van dubbele beglazing en verwarming geschiedt via blokverwarming. Het complex is voorzien van een huismeester.

De bijdrage voor de Vereniging van Eigenaren bedraagt ca. € 300, = per maand (2019), inclusief voorschot stookkosten.

De appartementen zijn gelegen op erfpachtgrond. De erfpacht loopt tot 22-11-2094. De erfpacht is voor vijftig jaar afgekocht.

De levering vindt plaats bij projectnotaris Westland Partners te Naaldwijk.

De appartementen zijn "levensloopbestendige appartementen". De appartementen zijn zo ingericht dat iedereen er kan wonen, zonder of met hulpvraag. In de appartementen zijn een aantal aanpassingen gedaan zoals, brede deuren, geen dorpels, rookmelder, zwenkkranen, communicatie middelen, ruime badkamer, brancard toegankelijk

## Kenmerken:

<b>Soort woning</b>	Appartement/flat
<b>Bouwtype</b>	Bestaande bouw
<b>Bouwjaar</b>	1996
<b>Woonopp</b>	84 m <sup>2</sup>
<b>Inhoud</b>	212 m <sup>3</sup>
<b>Totaal aantal kamers</b>	2
<b>Aantal slaapkamers</b>	1



Foto's:





## Over ons:

Mijn naam is Peter Jagt, geboren en getogen in Hoek van Holland en dus zeer bekend met dit gebied. In 1998 heb ik succesvol een makelaarskantoor opgestart in Hoek van Holland. In 1999 is daar een vestiging in De Lier bijgekomen.

Na al deze opgedane ervaring en veranderingen in het makelaars vak heb ik besloten om het kantoor in Hoek van Holland te gaan verhuizen. We zijn gevestigd in een geheel nieuw kantoor in het centrum. Op deze locatie hebben we de beschikking over een veel grotere etalage om ons aanbod nog beter te kunnen presenteren. Ook is er nu een vestiging van Westhoekmakelaars in Monster zodat we het Westland en Hoek van Holland goed kunnen bedienen met onze makelaarsdiensten.

We richten ons geheel op de makelaardij als specialiteit. Verkopen, aankopen en taxeren is ons vak.

De financiële dienstverlening, zoals hypotheek en verzekeringen hebben we uit handen gegeven aan andere specialisten die vanuit onze vestiging u van alle informatie kunnen voorzien. De huidige markt vraagt immers voor elk vakgebied zijn eigen specialist. Daarom zijn wij dan ook gecertificeerd makelaar/taxateur en aangesloten bij de branchevereniging VBO.

Wij houden van korte lijnen. Daarom heeft u altijd een vaste contactpersoon als makelaar voor al uw vragen.

Door ruime openingstijden kunnen we onze klanten goed van dienst zijn op tijden die bij u passen. Zo zijn wij op woensdagavond en zaterdagmorgen ook geopend. Maar ook telefonisch zijn wij dagelijks tot 21.00 bereikbaar.

Meer weten? U kunt ons uiteraard mailen, bellen of langskomen op een van onze vestigingen.

## Verkopen:

Westhoek Makelaars is DE makelaar voor de beste aanpak van de verkoop van uw woning. Wij zijn een groot voorstander van een persoonlijke benadering van het gehele verkooptraject. Waar de traditionele makelaar stopt bij het in de verkoop zetten door het plaatsen van een bord en het organiseren van een standaard Open Huis route gaat Westhoek Makelaars verder.

Dat bewijzen onze reeds eerder georganiseerde acties:

- Woonspeeddaten.
- Vaste prijzenfestival.
- Rode loper actie.
- Zomeravondbezoeken.
- 8tot8 bezoeken actie.

Wat heeft Westhoek Makelaars u te bieden?

- Makelaars met minstens 16 jaar ervaring in het vak, gecertificeerd en gekwalificeerd.
- Een groot netwerk door twee kantoren en de combinatie met onafhankelijke hypotheekadviseurs. Tevens werken wij samen met een onafhankelijke verzekeringsadviseur: Elvani Verzekeringen in Monster.
- Wij zijn actieve makelaars, u kunt bij ons 6 dagen per week bezoeken in plannen en ook buiten kantooruren zijn wij persoonlijk bereikbaar. Ook op zaterdag en op woensdagavond is ons kantoor geopend.

Wat doet Westhoek Makelaars anders?

- Zeer opvallende te koop borden zoals bijvoorbeeld onze verlichte V-borden.
- Iedere woning wordt gepresenteerd in een professioneel gedrukte, full colour brochures.
- Wij benutten alle mogelijkheden media ter promotie van de woning: bijvoorbeeld een filmpresentatie op YouTube, (sfeer)plattegronden en sociale media zoals Facebook.
- Er wordt door ons nauw contact gehouden met de bezoekers van de woningen. Zo blijft u op de hoogte van het verkoopproces.

Uiteraard komt de woning op de bekende internet sites: o.a. Funda, Huisnet, Jaap, VBO en Westhoek Makelaars.

Daarnaast beschikken wij over 3 etalages; Hoek van Holland, Maasdijk en Monster. Bovendien zijn onze 2 vestigingen gelegen in het centrum van de dorpen.

U ziet het; Westhoek Makelaars is de makelaar die verder kijkt dan de traditionele makelaardij. Alles is erop gericht om de woning op een zo goed mogelijke manier onder de aandacht te brengen.

## Kopen:

Een huis kopen kan ik toch zeker zelf?

Dit is iets wat wij vaker horen. Natuurlijk is het vaak mogelijk om op een goede manier zelf een woning aan te kopen. Maar soms gaan hier zaken mis, zoals:

- Het bestemmingsplan geeft toch iets anders aan dan gedacht.
- De koopsom is in het enthousiasme van het kopen toch te hoog voor de gekochte woning.
- Bouwkundige gebreken zijn over het hoofd gezien en geven later problemen.

Westhoek Makelaars kan voor veel van dit soort problemen een oplossing bieden.

Een gecertificeerd, en dus deskundig makelaar, gaat vanaf de 2e bezichting met u mee om de woning grondig te bekijken en te beoordelen. Er wordt dan gekeken naar: prijs, juridische aspecten, bouwkundige staat en alle zaken die bij het kopen van een woning komen kijken. Indien de bezichting niet tot een koop leidt zijn hier geen kosten aan verbonden.

De kosten voor deze aankoopbegeleiding bedragen € 1.495,= incl. BTW.

## Meest gestelde vragen:

### **U heeft een woning bezichtigd en u bent geïnteresseerd?**

U bent zo geïnteresseerd dat u serieus overweegt de woning te gaan kopen. Maar hoe gaat dat in z'n werk? Ben ik de enige belangstellende of zijn er kapers op de kust? Kan ik de financiering rond krijgen? Wanneer is de woning beschikbaar? Hoe zit het met de verkoop van mijn huidige woning?

U kunt geheel gratis en vrijblijvend door Westhoekmakelaars uw huidige woning laten taxeren om de waarde vast te stellen of een verkoopadvies vragen.

### **Stel dat u wilt onderhandelen over de aankoop van de woning.**

U deelt dit mede aan de makelaar door een bod te doen op de woning. Hierbij zijn er minimaal drie zaken welke u behoort te vermelden:

- 1.de hoogte van het bod,
- 2.de door u voorgestelde opleveringsdatum,
- 3.eventuele voorbehouden betreffende financiering, bouwtechnische keuring of andere zaken.

### **Wanneer bent u in onderhandeling?**

U bent in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod, dus als de makelaar een tegenbod doet. U bent niet in onderhandeling wanneer de makelaar aangeeft het bod met zijn cliënt te overleggen.

### **Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?**

Ja, een onderhandeling hoeft niet tot verkoop te leiden. Vaak zal de makelaar belangstellenden vertellen dat hij "onder bod" is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededeling doen over de hoogte van de biedingen.

### **Wanneer komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden), dan legt de makelaar deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. De koop komt vervolgens formeel tot stand zodra de koopakte door beide partijen is getekend. Hierbij wordt aangetekend dat de koper (zijnde een privépersoon) dan nog drie werkdagen (vijf voor nieuwbouw) bedenktijd heeft, waarin hij -zonder opgaaf van reden -van de koop kan af zien. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de koop. De ontbindende voorwaarde financiering wordt in principe altijd opgenomen in de koopovereenkomst.

### **Word ik koper als ik de vraagprijs bied?**

Nee, de vraagprijs van een woning is een uitnodiging tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs biedt, dan doet u een bod. Verkoper kan dan beslissen of hij het bod wel of niet accepteert of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

### **De makelaar vraagt een hoge prijs voor een woning. Mag dat?**

Verkoper bepaalt de vraagprijs in overleg met zijn makelaar. Koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dit geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen.

### **Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, of als ik de eerste ben die de woning ga bezichtigen of als ik de eerste ben die een bod uitbreng, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?**

Op alle vragen is het antwoord neen. De makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

### **Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?**

Nee, voor rekening van de koper komen de aan de overheid verschuldigde kosten bij de overdracht van een woning. Dit zijn de overdrachtsbelasting (normaal 6%, nu 2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt, dan moet hij zelf de makelaar betalen. De makelaar komt bij de verkoper op voor de belangen van de verkoper, dus niet voor die van de koper. Het kan daarom van belang zijn voor de koper om een eigen makelaar in te schakelen.



## Hypotheken en verzekeringen:

Net als het huis dat u heeft bezichtigd, wilt u ook dat een hypothecaire geldlening perfect aansluit op uw persoonlijke wensen en situatie.

Niet allen nu, maar ook in de toekomst.

Helaas is het vinden van de juiste hypotheek tegenwoordig niet zo eenvoudig.

Het aanbod is bijzonder groot en het lijkt wel of er dagelijks meer vormen en varianten bijkomen. U kunt natuurlijk alle banken en verzekeraars langs gaan maar ook een tussenpersoon uitkiezen die samen met u de beste keuze kan maken uit **alle** aanbieders.

Onze hypothecair samenwerkingspartners zijn graag bereid u een helder advies te geven. Als Erkend Hypotheek Adviseur bemiddelen zij voor vrijwel alle banken en verzekeraars in Nederland. Hierdoor zijn zij in staat om de beste hypotheekofferte aan te bieden gebaseerd op uw unieke situatie.

Tijdens zo'n vrijblijvend gesprek zullen de onderstaande zaken in ieder geval aan de orde komen:

- eventuele starterslening.
- wel of geen N.H.G.
- Keuze voor rentevaste periode.
- De fiscale consequenties van een hypothecaire geldlening.
- Overbruggingskrediet.
- Flexibiliteit en voorwaarden van de hypotheek.
- Bijleenregeling (voor de zogenaamde “doorstarters”)

Maak nu een afspraak voor een onafhankelijk en gedegen hypotheekadvies via Westhoekmakelaars.

### **Elvani verzekeringen: 50 jaar ervaring in uw regio**

Op 1 juni 1964 is Elvani Verzekeringen opgericht door Bert van Nispen en is nog steeds gevestigd in Monster. Het kantoor richt zich primair op de regio Westland, Maassluis en Hoek van Holland. Het streven is om de relaties een persoonlijk en totaal advies te geven op het gebied van verzekeringen. Dit kan men verzorgen op het gebied van alle particuliere verzekeringen maar ook de meer ingewikkelde bedrijfsverzekeringen is voor dit verzekeringskantoor geen enkel probleem. Westhoekmakelaars is met dit verzekeringskantoor een samenwerking aangegaan om een totaalpakket te kunnen bieden op het gebied van makelaardij, hypotheken en dus ook op het gebied van verzekeringen. Wilt u meer weten over de mogelijkheden op het gebied van verzekeringen? Neem vrijblijvend contact op met Westhoekmakelaars.

Kantoor:



## Westhoek makelaars Hoek van Holland

Prins Hendrikstraat 218B

3151 AV Hoek van Holland

T. 0174-310311

E. [info@westhoekmakelaars.nl](mailto:info@westhoekmakelaars.nl)



## Westhoek makelaars Monster

Burg. Kampschoerstraat 65

2681 AC Monster

T. 0174-310311

E. [monster@westhoekmakelaars.nl](mailto:monster@westhoekmakelaars.nl)