



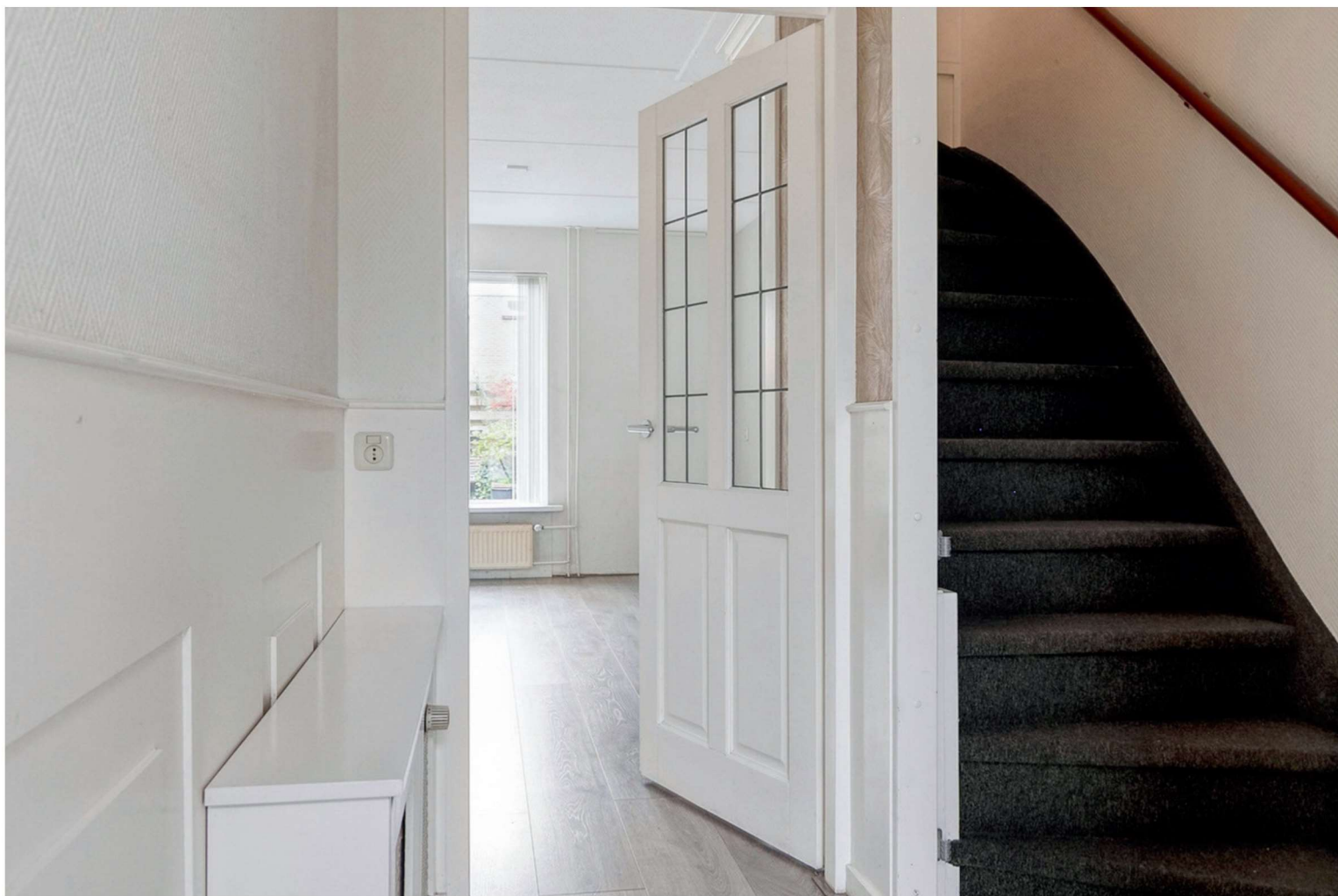
Papaverstraat 26

1313 HC Almere



Kom binnen!

**Kijk snel verder naar de rest
van de woning**



ALGEMENE INFORMATIE

Type woning	Eensgezinwoning
Straatnaam en huisnummer	Papaverstraat 26
Postcode en woonplaats	1313 HC Almere
Bouwjaar	1988
Aantal kamers	4 optie tot 5
Aantal slaapkamers	3 optie tot 4
Woonoppervlakte	106 m ²
Inhoud	398 m ³
Energielabel	A

KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Almere
Sectie	O
Nummer	3163







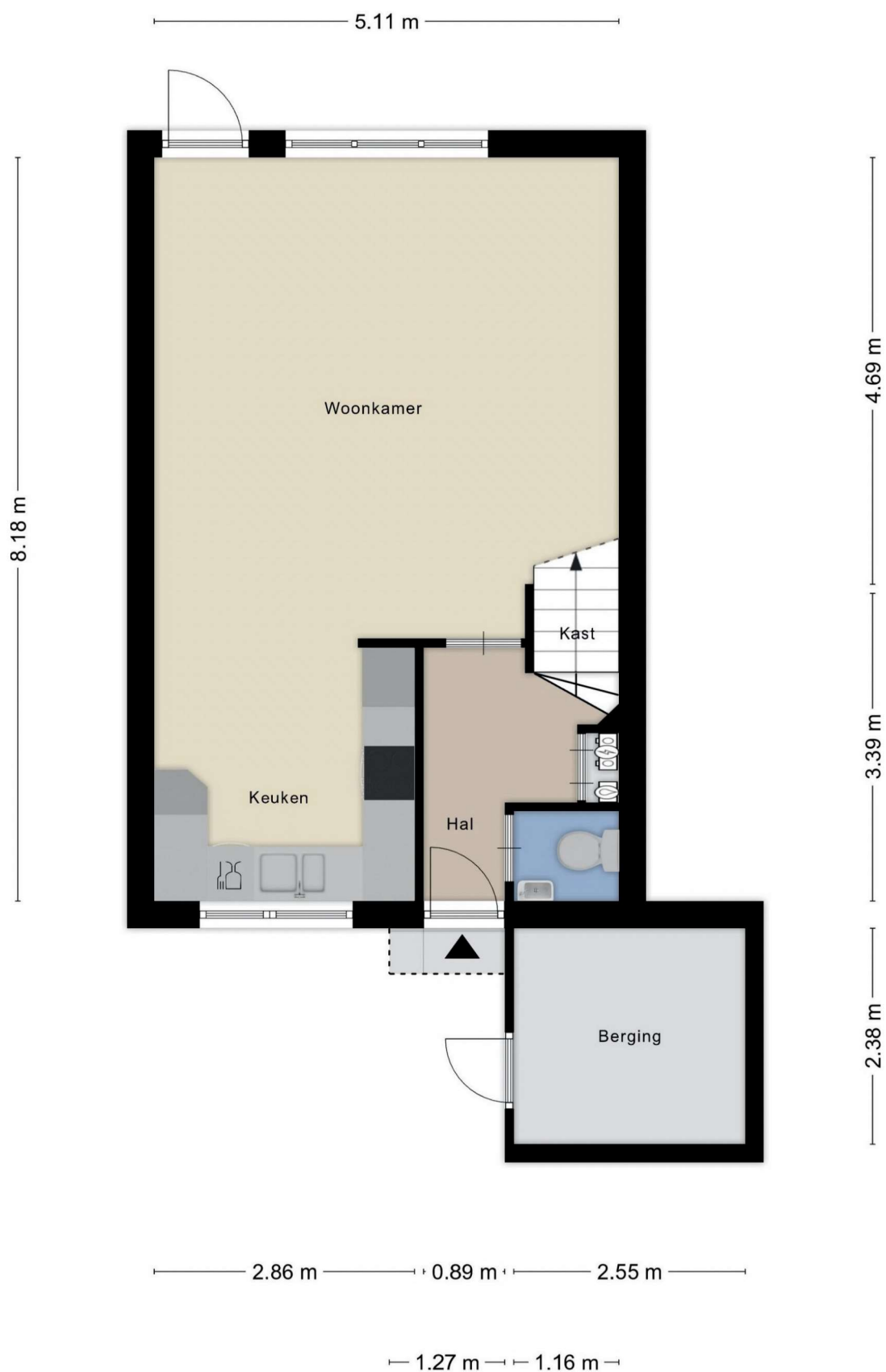






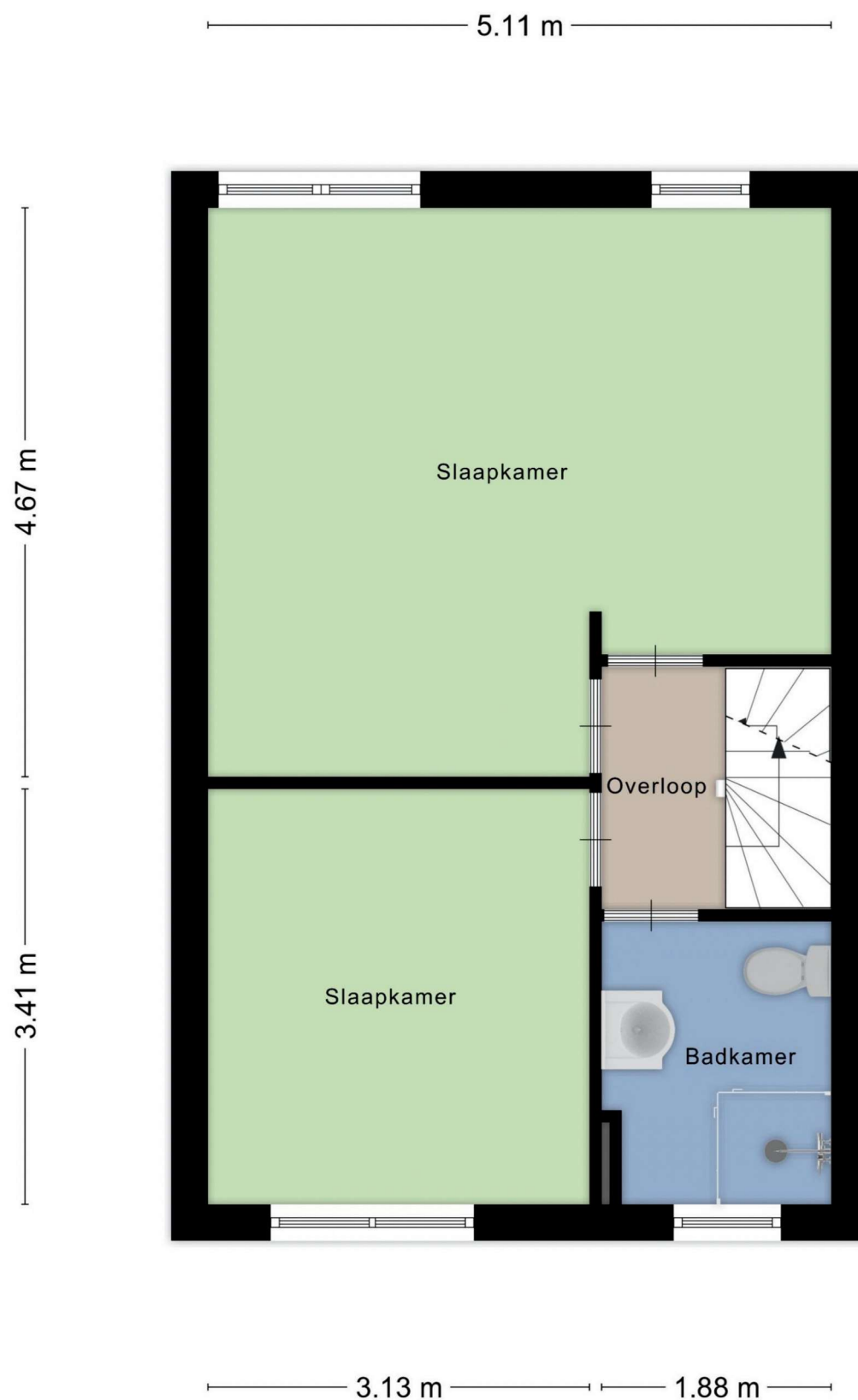


PLATTEGROND BEGANE GROND



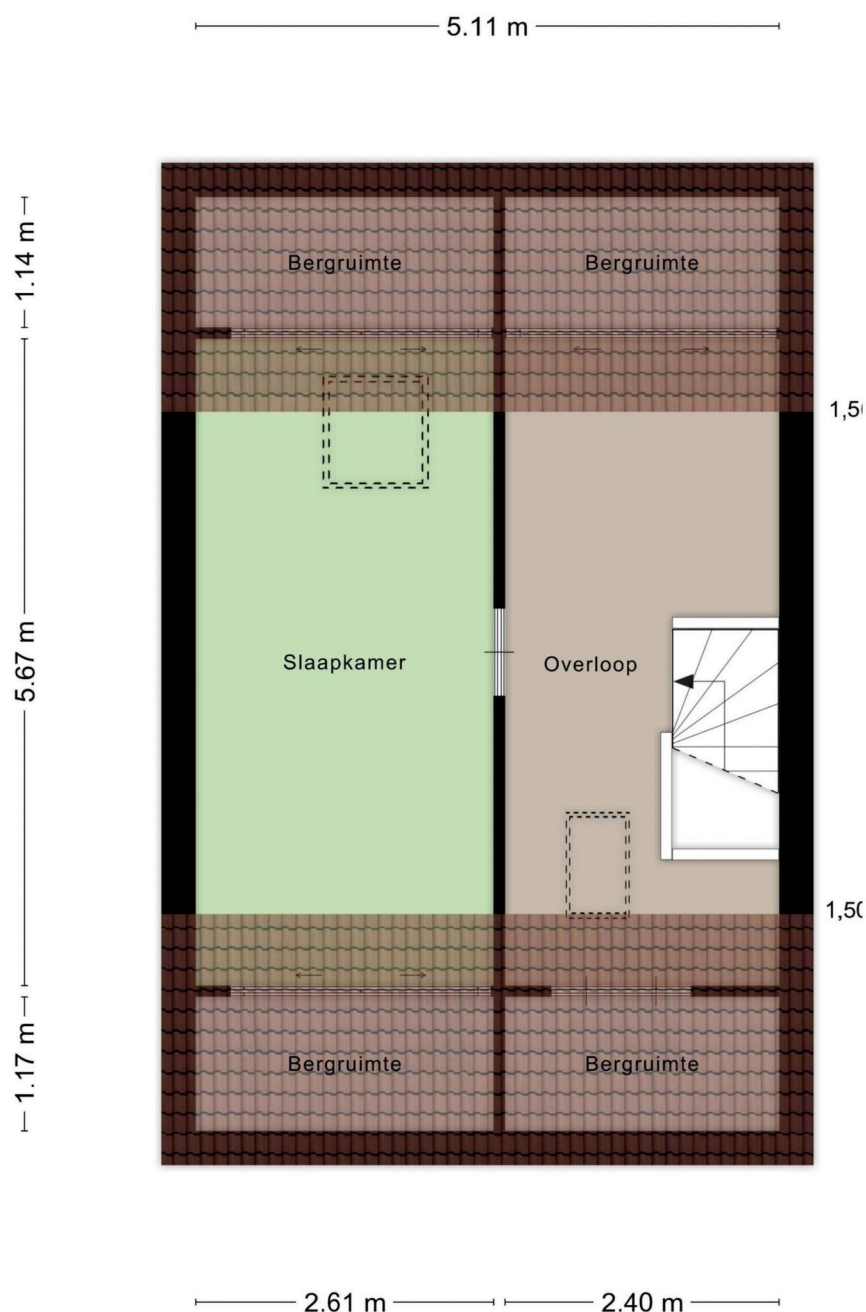
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGROND EERSTE VERDIEPING

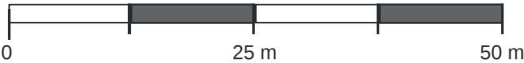


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGROND TWEEDE VERDIEPING



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl



3163	Perceelnummer	Kadstrale gemeente:	Almere	Deze kaart is noordgericht. Aan deze kaart kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend. Adresgegevens zijn niet afkomstig van het Kadaster maar automatisch gekoppeld. Kadastrale gegevens worden door het Kadaster beschikbaar gesteld onder de "Geo Gedeeld licentie". De dienst voor het Kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht. Dit document is gegenereerd op 20-08-2026 om 09:45.
26	Huisnummer	Gemeentecode:	AMR04	
	Vastgestelde kadastrale grens	Sectie:	O	
	Voorlopige kadastrale grens	Perceelnummer:	3163	
	Administratieve kadastrale grens	Perceelgrootte (m2):	128	
	Bebouwing			

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 REMAX makelaar in te schakelen. REMAX 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 REMAX makelaar uit waar REMAX 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 REMAX 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 REMAX 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. REMAX 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 REMAX makelaar bezichtigingen in met geïnteresseerden. De makelaar coördineert en begeleidt deze ook. REMAX 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 inloophmoment 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 REMAX makelaar is 100% transparant en geeft IEDERE bieding aan u door. Iedere REMAX 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 REMAX makelaar staat u bij met het juiste (objectieve) advies in deze.

Stap 6: Naar de notaris

REMAX 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:

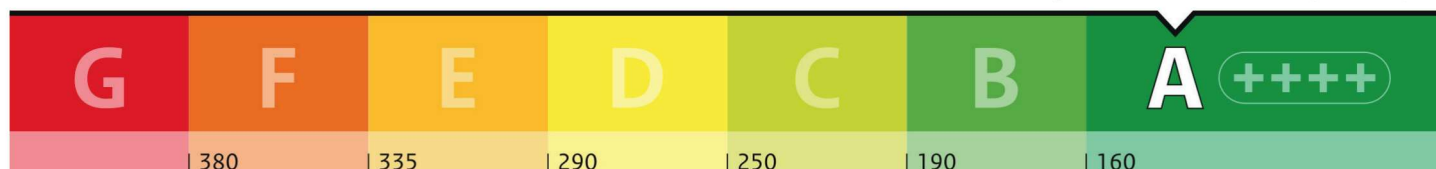
a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. 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.

Deze woning heeft energielabel

A

(energie uit fossiele brandstoffen) **127,37 kWh/m²**

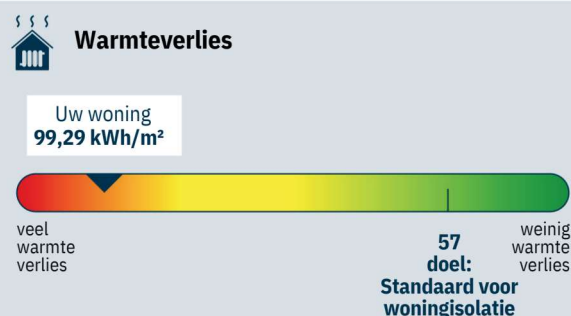
Isolatie van uw woning

	Gevels	+/-
	Daken	+/-
	Vloeren	+/-
	Ramen	+/-
	Buitendeuren	-
	Gevelpanelen	Niet van toepassing

Installaties in uw woning

	Verwarming	Warmtenet
	Warm water	Warmtenet
	Zonneboiler	Geen zonneboiler
	Ventilatie	Natuurlijke ventilatie via ramen en/of roosters
	Koeling	Geen koeling
	Zonnepanelen	Geen zonnepanelen
	Batterijopslag	Geen batterijopslag

Verbetermogelijkheden over isolatie en installaties vindt u op pagina 3.



CO₂ uitstoot [kg CO₂ eq/m] ² 12,36

Aandeel hernieuwbare energie [%] 0,0

Kans op hoge binnentemperaturen in de zomer groot

Toelichting op alle indicatoren vindt u op pagina 2.

Over deze woning

Adres
Papaverstraat 26
1313HC Almere

Bouwjaar
1988

Woningtype
Tussenwoning

Gebruiksoppervlakte
104 m²



Energieadviseur
R Bloemhof

Meetcertificaat

ZibberB.V. heeft in opdracht van REMAX Compleet Makelaars dit meetrapport opgesteld conform de NTA 2581:2011 waarin de gebruiksoppervlakten en bruto- inhoud en vloeroppervlak zijn vast gesteld.

Object type Woning
Adres Papaverstraat 26
Postcode/plaats 1313 HC, Almere
Meetcertificaat type A Op locatie gecontroleerd en gemeten

Status Definitief

Datum meetopname
Datum meetrapport 28-09-2026
Certificaatnummer 29-09-2026
1687830

	Totaal	
Gebruiksoppervlakte wonen	106,40	M2
Gebruiksoppervlakte overige inpandige ruimte	6,10	M2
Gebouw gebonden buitenruimte	0,60	M2
Externe bergruimte	0,00	M2
Bruto vloeroppervlak	150,70	M2
Bruto inhoud woning	398,44	M3

De meting en berekeningen zijn op basis van de "Meetinstructie bepalen gebruiksoppervlakten woningen" en "Meetinstructie bepalen bruto inhoud woningen" a.d.h.v. de NEN2580:2007 NL, 'Oppervlakten en inhouden van gebouwen – Termen, definities en bepalingsmethoden', inclusief het correctieblad NEN 2580:2007/C1:2008. Op dit meetcertificaat zijn de in dit meetrapport genoemde aannames en voorbehouden van toepassing.

Rapport opgemaakt door Zibber B.V., naar beste kennis en wetenschap, geheel te goeder trouw en voldoet aan de eisen van NTA 2581:2011



Remax Compleet Uw makelaar in Almere

Bent u van plan uw woning te verkopen of bent u juist op zoek naar uw droomhuis? Bij REMAX Compleet begeleiden wij u graag bij zowel de aankoop als de verkoop van uw woning. Met onze kennis van de lokale markt in Almere zorgen wij voor een professionele, persoonlijke en resultaatgerichte aanpak.

Wij nemen u alle zorgen uit handen en staan gedurende het hele proces aan uw zijde. Heeft u vragen of wilt u een vrijblijvend gesprek? Neem gerust contact met ons op via telefoon of e-mail. Wij staan altijd klaar om uw vragen te beantwoorden.

**NEEM VANDAAG
NOG CONTACT OP!**

Wesly van Londen

M 06 42 13 74 46
E weslyvanlonden@remax.nl

REMAX Compleet
Filipijnenstraat 92
1339 NX Almere
T 036 808 15 55
E compleet@remax.nl
www.remax.nl

