

# WELKOM THUIS

AANGEBODEN:

HOME

**Verzetsstrijderslaan 210**  
**Groningen**  
**Vraagprijs € 250.000,-**

# TE KOOP



## Verzetsstrijderslaan 210, Groningen

Vraagprijs € 250.000 K.K.

Anderz Makelaar  
Atoomweg 6 B  
9468 ED Groningen

050-2041292  
anderzmakelaar.nl  
info@anderzmakelaar.nl

**AnderZ**  
MAKELAAR



*“Kom binnenkijken!”*



## > Omschrijving

BOEK NU ZELF JE BEZICHTIGING, lekker anderZ:  
<https://calendly.com/anderzmakelaar/verzetstrijderslaan-210>

Royaal, modern appartement op toplocatie nabij het Stadspark.

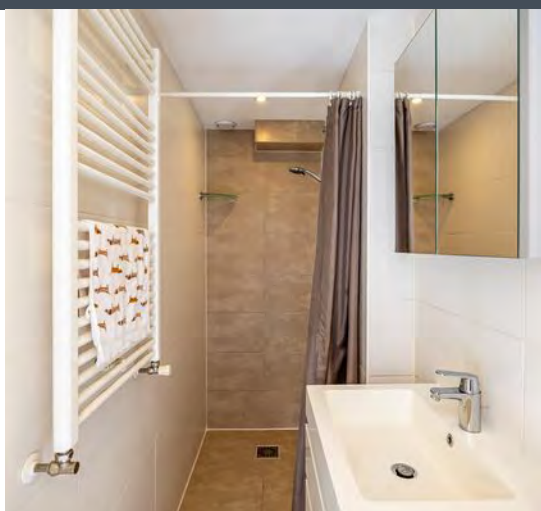
Welkom aan de Verzetstrijderslaan 210 in Groningen, een aantrekkelijke portiekwoning gelegen op steenworp afstand van het geliefde Stadspark. Deze woning combineert ruimte, comfort en een fantastische locatie.

Bij binnenkomst betreed je de ruime hal die toegang biedt tot de diverse vertrekken van de woning. De royale woonkamer springt direct in het oog door de houten vloer en de grote ramen die voor een overvloed aan natuurlijk licht zorgen. De woonkamer is bovendien verbonden met een strak afgewerkte open woonkeuken, voorzien van moderne inbouwapparatuur zoals een 5-pits kookplaat, een combi oven/magnetron en een vaatwasser. Via de achterzijde van de woonkamer heb je toegang tot het balkon, waar je heerlijk kunt genieten van de buitenlucht.

De woning beschikt over twee nette slaapkamers, waarvan de master bedroom is uitgerust met ruime kasten. Daarnaast is er nog een derde kamer, momenteel in gebruik als garderobekamer, maar deze kan ook perfect dienst doen als bijvoorbeeld een thuiswerk kamer. De moderne badkamer is volledig uitgerust en voldoet aan alle verwachtingen. Voor extra comfort is het toilet op de gang.

De locatie van deze woning is ideaal. Direct grenzend aan het Stadspark wandel je zo de natuur in, en binnen vijf minuten fietsen ben je bij winkelcentrum Westerhaven vanwaar je zo het bruisende centrum van Groningen in kan gaan. Alle voorzieningen, zoals scholen en openbaar vervoer, bevinden zich op korte afstand, wat het woongenot compleet maakt. Door de aanleg van de nieuwe stillere ringweg kun je ook supersnel de stad uit.

Bijzonderheden:  
Gelegen nabij het Stadspark  
Grote ramen voor veel lichtinval in kuststof kozijnen  
Ruime en moderne woonkeuken





Uit Wikipedia, de vrije encyclopedie

Laanhuizen  
Wijk van Groningen

Kerngegevens:

GemeenteGroningen

Coördinaten53°12′20,2342″NB, 6°32′42,6667″OL

Oppervlakte0,21 km<sup>2</sup>

- land0,21 km<sup>2</sup>

- water0 km<sup>2</sup>

Inwoners


(2023)1.235[1]

(5.881 inw./km<sup>2</sup>)

Woning-voorraad687 woningen

Laanhuizen is een woonwijk in het zuiden van de stad Groningen. De wijk is gelegen tussen de spoorlijn Groningen-Leeuwarden, de Paterswoldseweg, de A7 en de Ringweg. De wijk maakt deel uit van de Stadsparkwijk. De wijk is gebouwd kort na de oorlog. De straten zijn dan ook genoemd naar het verzet, zoals de Koeriersterweg, Verzetstrijderslaan, Gijzelaarslaan, Illegaliteitslaan en de Sabotagelaan.



<p>12345 Deze kaart is noordgericht</p> <p>25 Perceelnummer</p> <p>Huisnummer</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens</p> <p>— Voorlopige kadastrale grens</p> <p>— Administratieve kadastrale grens</p> <p>— Bebouwing</p>	<p>Schaal 1: 2000</p> <p>Kadastrale gemeente Groningen</p> <p>Sectie R</p> <p>Perceel 1394</p>	
--	--	---

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 8 augustus 2024  
 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.





























# > Plattegrond

Plattegrond ter indicatie



## Tweede verdieping



Deze plattegrond is opgesteld door Aedific.  
Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

# Over Anderz Makelaar

**Anderz makelaar bestaat ruim 25 jaar en is een kleinschalig familiebedrijf met een proactieve mentaliteit en een sympathieke instelling. Martin is eigenaar en met zijn team van uiterst gekwalificeerde collega's doen zij alles wat nodig is om u te ontzorgen.**

## DÉ AANKOOPMAKELAAR

Velen kennen Martin Hammega als aankoop makelaar. Wel logisch, want onze aankoop domineert. Sinds 2008 is Martin dagelijks actief op de woningmarkt. Hij kent elk aspect, hij weet precies wat een koper verwacht en waar de spanning ligt. Dit heeft grote voordeel bij verkooptrajecten. Martin beheerst de stad en kent elke wijk en het karakter.

Anders makelaar is vooral een mensgerichte organisatie. Open, goudeerlijk en doordacht. Zij baseren alle acties op verifieerbare argumenten waardoor alles herkenbaar en zichtbaar is.

Kortom: ze leggen de nuance waar die hoort zodat de klanten zeker en weloverwogen zijn bij elke stap.

## EXPAT GRONINGEN

Expat Groningen (onderdeel van Anderz makelaar) is dé aankoop makelaar voor expats. De regels in Nederland zijn vaak niet bekend en anders in eigen land. Daarnaast is de taal vaak een barrière. Anderz makelaar is specialist en helpt ze om zich thuis te laten voelen. Het aantal (terugkerende) internationale klanten groeit en al 22 jaar helpen ze expats vanuit heel de wereld aan een woning. Ze bouwen voort op een retourpercentage van 85% en de mond-tot-mond-reclame van tevreden klanten.

*'laatst kregen we zelfs een set sleutels vanuit Maleisië toege-stuurd, van een voormalig klant in 2006, om nu zijn huis in Nederland voor hem te verkopen. Groot compliment!'*

## GEBUNDELDE KRACHTEN

Op kantoor runt de liefthallige officemanager Quwendy de show. Zij is het betrouwbare, solide fundament van de zaak en eerste contactpersoon. Zij houdt zich vooral bezig met papierwerk, processen, presentatie, planning, communicatie en is zij Martin zijn compas. Zij zijn een team.

Omdat Anderz Makelaar zich blijft aanpassen om u zo goed mogelijk te helpen, werken zij ook met flexibele arbeid. In de eerste plaats zal Martin Hammega de Go-To Guy zijn, maar ze bundelen krachten met verschillende externe partijen om altijd compleet te kunnen leveren.

Als u iets mist, zeg het maar!

## "HET IS MENSENWERK"

Ik wilde altijd helikopterpiloot willen worden... Dusss... in het begin werd ik afgewezen omdat ik niet arrogant genoeg was; dat vatte ik op als een compliment. De 2e keer werd ik afgewezen vanwege mijn mooie ogen;)

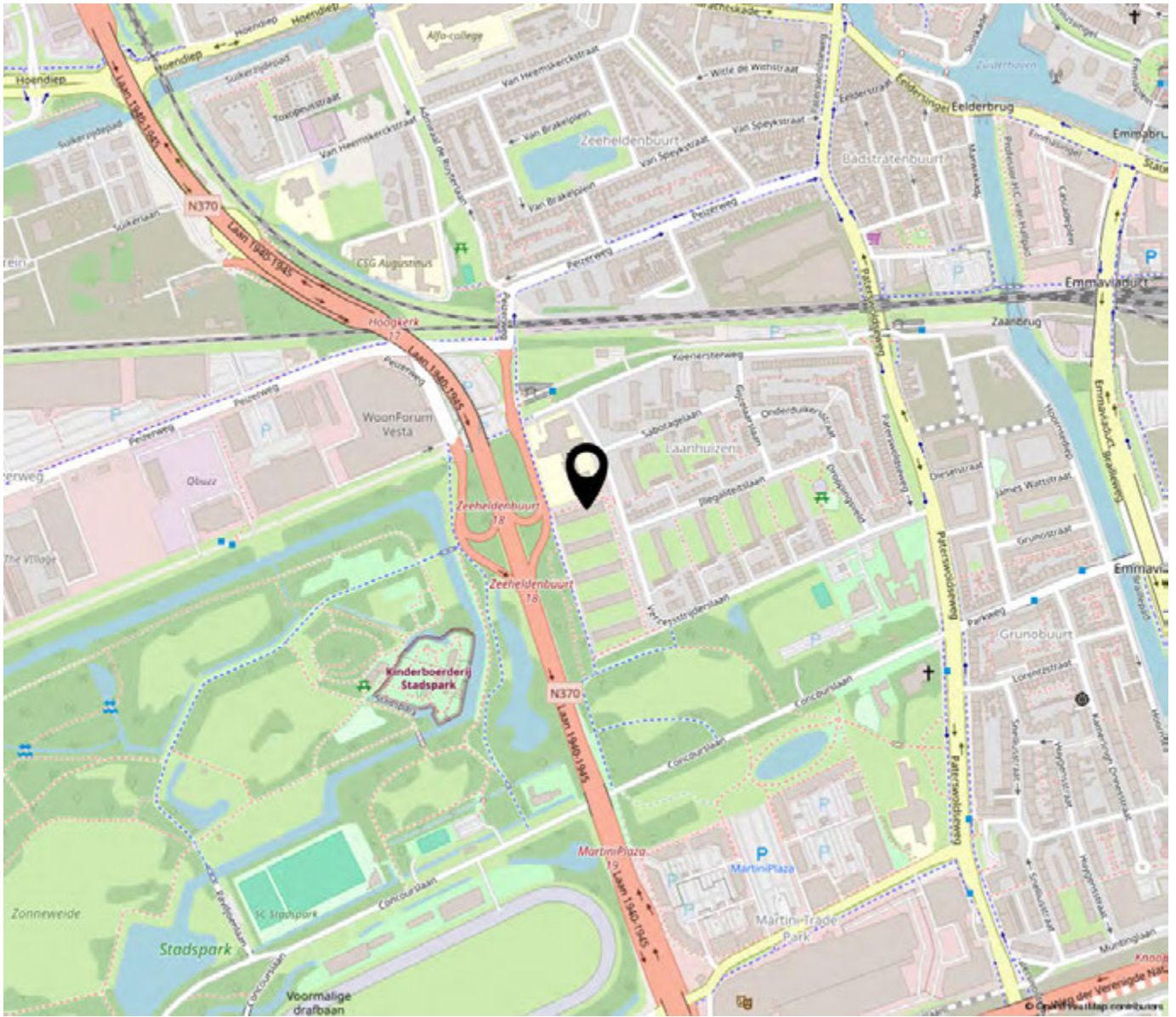
En dan, het leven neemt je mee naar onverwachte plaatsen...

Ik zwierf door Europa met allerlei baantjes. Van op mijn knietjes op het land, verkoop van outdoor spullen en tenten, het importeren van motoraccessoires tot het werken bij een bank. Na een paar jaar kwam ik bij Nederlands nr.1 verhuurbedrijf. Daar begon mijn vastgoed carrière en daar leerde ik dat al mijn baantjes 1 ding gemeen hadden: MENSEN.

Ik vind mensen indrukwekkend. Hun gedrag en hoe ze tot een beslissing komen vind ik fascinerend. En ik help graag mensen. Daarnaast ben ik altijd al bijzonder geïntrigeerd door bepaalde bouwwerken en de details. Dit komt voor mij samen in de makelaardij. Het gaat zeker niet alleen om de locatie en het is zeker méer dan het verkopen van een stapel stenen. Het is persoonlijk; het is mensenwerk.

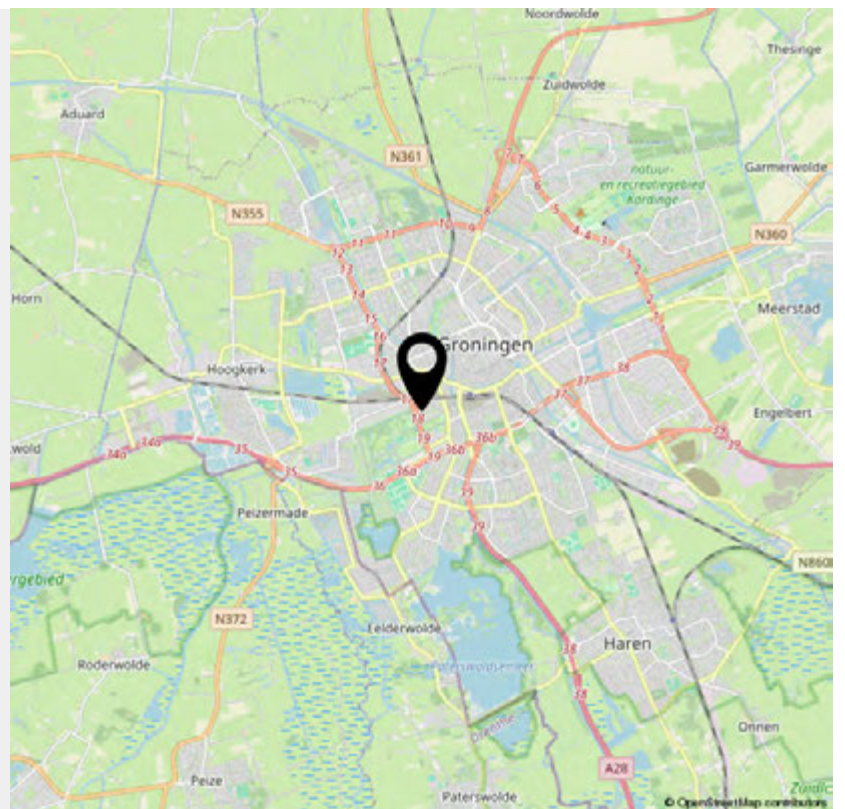
—Martin R. Hammega





*“Woon jij  
binnenkort op  
deze locatie?”*

---



# INTERESSE

in deze woning?



**Neem gerust contact met ons op!**

We helpen je graag verder.

Anderz Makelaar  
Atoomweg 6 B  
9468 ED Groningen

050-2041292  
anderzmakelaar.nl  
info@anderzmakelaar.nl



# Lijst van zaken

Deze lijst van zaken is bedoeld om aan te geven welke zaken er al dan niet in de woning achterblijven. Bij onduidelijkheid, of wanneer hier geen afspraken over gemaakt kunnen worden, dan houdt dat in dat de betreffende zaak niet in de woning achterblijft en door verkoper mee wordt genomen.

**Wat is het adres van de te verkopen woning?** Verzetsstrijderslaan 210

## Roerende zaken - Buiten:

Tuinaanleg/bestrating/beplanting	N.v.t.
Buitenverlichting	N.v.t.
Tijd- of schemerschakelaar/bewegingsmelder	N.v.t.
Tuinhuis/buitenberging	N.v.t.
Vijver	N.v.t.
Broeikas	N.v.t.
Vlaggenmast	N.v.t.
Zonnepanelen	N.v.t.

## Buiten overig:

Vul e.v.t. andere zaken in	Keuze
Kunststof terrasvlonder	Blijft achter

## Roerende zaken - Woning:

Alarminstallatie	N.v.t.
Schotel/antenne	N.v.t.
Brievenbus	Blijft achter
(Voordeur)bel	Blijft achter
Rookmelders	Blijft achter
Veiligheidsslotsen	N.v.t.
Vliegenhorren	N.v.t.
Schilderijophangstelsysteem	Gaat mee

**Zonwering:**

Type	Locatie	Etage	Keuze
			N.v.t.

**Raamdecoraties, te weten:**

Type	Etage	Keuze
Rol gordijnen		Blijft achter
Gordijnrails		Blijft achter
Vitrages		Blijft achter

**Raamdecoraties overige:**

Vul e.v.t. andere zaken in	Keuze
Overgordijnen	Blijft achter

**Vloerdecoratie, te weten:**

Type	Etage	Keuze
Parketvloer/laminaat		Blijft achter
Vloerbedekking/linoleum		Blijft achter

**Warmwatervoorziening/ CV:**

CV met toebehoren	Blijft achter
Close-in boiler	N.v.t.
Geiser	N.v.t.
Thermostaat	Blijft achter
Mechanische ventilatie	N.v.t.
Air conditioning	N.v.t.
Kokend waterkraan	N.v.t.

**Open haard, houtkachel:**

(Voorzet) open haard	N.v.t.
Allesbrander	N.v.t.
Kachels	N.v.t.

**Keuken/ (inbouw)apparatuur, te weten:**

Keukenmeubel	Blijft achter
(Combi)magnetron	Gaat mee
Gaskookplaat/keramische plaat/inductie/fornuis	Blijft achter
Oven	Blijft achter



Vaatwasser	Blijft achter
Afzuigkap/schouw	Blijft achter
Koelkast/vrieskast	Blijft achter
Wasmachine	Gaat mee
Wasdroger	Gaat mee

### Verlichting, te weten:

Inbouwverlichting/dimmers	Blijft achter
Opbouwverlichting	Blijft achter

### Verlichting overige:

Vul e.v.t. andere zaken in	Keuze
Lamp slaapkamer achter	Gaat mee
Spots woonkamer	Gaat mee
Staande verlichting	Gaat mee

### Losse kasten, legplanken, te weten:

Losse kast(en)	Blijft achter
Boeken/legplanken	Blijft achter
Werkbank in schuur/garage	N.v.t.
Vast bureau	N.v.t.
Spiegelwanden	Blijft achter

### Losse kasten, legplanken overige:

Vul e.v.t. andere zaken in	Keuze
Witte kast slaapkamer achter	Blijft achter
Ladekasten slaapkamer voor	Blijft achter

## Sanitaire voorzieningen:

Badkameraccessoires	Blijft achter
Wastafel(s)	Blijft achter
Toiletaccessoires	Blijft achter
Veiligheidsschakelaar wasautomaat	N.v.t.
Waterslot wasautomaat	Gaat mee
Sauna	N.v.t.

## Telefoontoestel/-installatie:

Telefoontoestellen	N.v.t.
Telefooninstallatie	N.v.t.

## Telefoontoestel/-installatie overige:

Vul e.v.t. andere zaken in	Keuze
Intercom voordeur gebouw	Blijft achter

## Voorzetramen/radiatorfolie etc., te weten:

Radiatorafwerking	Blijft achter
Voorzetramen	N.v.t.
Isolatievoorzieningen	N.v.t.

## Overige zaken, te weten:

Vul e.v.t. andere zaken in	Keuze
Inbouwkast woonkamer	Blijft achter

## Aanvullende opmerkingen:

Overname van een aantal meubelen is in overleg mogelijk.



Deze vragenlijst is gemaakt omdat u als verkoper verplicht bent om uitvoerig informatie te verstrekken over uw woning, ook als die informatie minder gunstig lijkt voor de verkoop. De informatielijst beoogt niets anders dan vorm, inhoud en structuur te geven aan de mededelingsplicht van u als verkoper. De mededelingsplicht strekt niet verder dan dat u als verkoper ten tijde van het sluiten van de overeenkomst aan de koper meedeelt wat u bekend is omtrent de woning. De vragenlijst beoogt **geen** garanties te geven, maar heeft een informatief karakter.

Als gebreken en dergelijke tijdig gemeld worden, kan uw makelaar ervoor zorgen dat daarover goede afspraken met de koper gemaakt worden. U kunt bijvoorbeeld afspreken dat bepaalde gebreken geheel voor rekening en risico van koper komen. Als het gebrek niet ter sprake komt, loopt u het risico dat de koper u daar achteraf alsnog aansprakelijk voor stelt.

De lijst is bedoeld om u te helpen bij het verzamelen van informatie over de woning. Vul de lijst daarom volledig en naar waarheid in.

De vragenlijst bestaat uit twee delen:

- Deel A heeft betrekking op u als verkoper en wordt alleen met de makelaar gedeeld
- Deel B: heeft betrekking op de woning en wordt aan (potentiële) kopers verstrekt

## Bijzonderheden

**Wat is het adres van de te verkopen woning?**

Verzetsstrijderslaan 210

**Zijn er nadat u destijds eigenaar geworden bent, nog andere (aanvullende)akten opgesteld met betrekking tot het perceel en de woning?**

Nee

**Zijn er afspraken gemaakt met een eigenaar van één van de aangrenzende percelen?**

Nee

**Staan de huidige terreinafscheidingen volgens u op de kadastrale grens?**

Ja

## ONGEVEER 2 MAANDEN VOOR DE VERHUIZING

- Eventueel huur opzeggen
- PostNL verhuisservice
- Beginnen met opruimen
- Informeer naar mogelijke verhuiskostenvergoeding
- Vrije dagen aanvragen op het werk
- Energie leverancier uitzoeken
- Inboedelverzekering aanvragen
- Verhuisbedrijf offertes aanvragen
- Internet aansluiting aanvragen of verhuizen
- School informeren over uw verhuisplannen
- Vraag informatie op over de scholen, naschoolse opvang of kinderdagverblijven in uw nieuwe woonomgeving

## EEN MAAND VOOR DE VERHUISDAG

- Verhuisberichten verzenden;
- Verhuisdozen laten brengen
- Bij bestellingen e.d. rekening houden met ander adres
- Verhuizer bespreken of de huur van een verhuisauto
- Verhuishulp (vrienden en familie) vragen
- Electriciteits- en gaslevering oude huis opzeggen
- en aanvragen voor het nieuwe huis
- Huispersoneel opzeggen
- Spullen opruimen die niet meegaan

## ENKELE WEKEN VOOR DE VERHUIZING

- Adreswijzigingen versturen
- Gas-, Water- en Electra levering opzeggen en aanvragen
- CV-onderhoudscontract, glazenwasser opzeggen
- Belangrijke papieren en spullen opbergen in een kluis
- Postbus opzeggen/aanvragen
- Verzekeringen regelen
- Bank inlichten
- Zorgverzekering inlichten
- Arts en tandarts inlichten en evt. een nieuwe zoeken
- Inschrijven bij de Gemeente
- Schoorsteen laten vegen
- Garantiebewijzen en handleidingen klaarleggen
- Kinderen opgeven voor nieuwe school
- Gereedschap apart houden wat nog nodig is
- Overbodige spullen verkopen
- In de buurt geleende spullen terug brengen
- Inwisselen (zegel)spaaracties in de plaatselijke winkels
- Afspraak maken voor schoonmaken nieuwe huis
- Maak een afspraak voor het ophalen van grof vuil

## EEN WEEK VOOR DE VERHUISDAG

- Sleuteloverdracht oude huis en nieuwe huis afspreken (regelt de makelaar)
- Alle huissleutels in omloop terugvragen
- Leveranciers die aan de deur komen inlichten
- VVE (appartement) inlichten
- Bibliotheekboeken retourneren
- Oppas voor kinderen en huisdieren tijdens de verhuizing
- Stickers op dozen plakken met verwijzing naar de kamers (keuken, badkamer etc.)
- Spullen inpakken die u niet meer nodig heeft
- Diepvries leeghalen en ontdooien
- Zorgen voor genoeg parkeerruimte op de verhuisdag
- Genoeg eten/drinken in huis halen voor het verhuizen (nieuwe en oude woning)
- Schoonmaakspullen en vuilniszakken

## OP DE VERHUISDAG

- Voldoende contant geld op zak
- Meterstanden opnemen
- Waterleiding aftappen bij strenge vorst
- Huis nakijken op achtergebleven dingen
- Zorg dat de containers geleegd zijn
- Sleutel overdragen
- Enkele dozen bewaren voor de laatste spullen
- Trommelbeveiliging wasmachine aanbrengen
- Harde schijf van de computer beveiligen
- Laatste gordijnen eraf halen
- Belangrijke zaken apart houden (geld, sleutels, verzekeringspapieren etc.)
- Ramen en deuren goed sluiten
- Geldig legitimatiebewijs voor de notaris

## NA DE VERHUIZING

- Eventuele verhuisschade controleren
- Verhuisdozen retour zenden

## □ FOTO'S EN KOFFIE BIJ JE FAVORIETE MAKELAAR



**Staan uw gebouwen of bouwwerken helemaal op het eigen perceel?**

Ja

**Heeft u grond (of losse percelen) van derden in gebruik?**

Nee

**Rusten er 'bijzondere lasten en beperkingen' op de woning en/of het perceel?**

Nee

**Is de Wet voorkeursrecht gemeenten van toepassing op de woning?**

Nee

**Is er een anti-speculatiebeding van toepassing op de woning?**

Nee

**Is er sprake van een beschermd stads- of dorpsgezicht of loopt er een procedure tot aanwijzing daartoe?**

Nee

**Is er sprake van een gemeentelijk-, provinciaal- of rijksmonument of loopt er een procedure tot aanwijzing daartoe?**

Nee

**Is er volgens het bestemmingsplan sprake van een beeldbepalend of karakteristiek object?**

Nee

**Is er sprake (geweest) van ruilverkaveling?**

Nee

**Is er sprake van onteigening?**

Nee

**Is de grond of woning geheel of gedeeltelijk verhuurd of bij anderen in gebruik?**

Ja

**Is hiervoor huurcontract of gebruikersovereenkomst opgesteld?**

Nee

**Welk gedeelte is verhuurd of bij anderen in gebruik?**

Appartement

**Welke delen vallen onder gezamenlijk gebruik?**

Niets

## Welke roerende zaken zijn van de huurder en worden meegenomen bij ontruiming?

Zie lijst van zaken

### Is er een waarborgsom gestort?

Nee

### Zijn er aanvullende afspraken met de huurders gemaakt?

Nee

### Zijn er over het pand procedures gaande bij de huurcommissie, rechter of een andere instantie?

Nee

### Is er (in het verleden) bezwaar gemaakt tegen de WOZ-beschikking?

Nee

### Zijn er door de overheid of nutsbedrijven verbeteringen of herstellingen voorgeschreven of aangekondigd die nog niet, niet volledig of niet naar behoren zijn uitgevoerd?

Nee

### Zijn er in het verleden subsidies of premies verstrekt die bij verkoop van het object voor een deel kunnen worden teruggevorderd?

Nee

### Is het pand onbewoonbaar verklaard, of in het verleden onbewoonbaar verklaard geweest?

Nee

### Is er sprake van een omzetbelastingheffing wanneer het object wordt verkocht (bijvoorbeeld vanwege een bestemmingswijziging of ingrijpende verbouwing)?

Nee

### Hoe gebruikt u het object nu?

Wining

### Is dit gebruik door de gemeente of overheid toegestaan?

Ja

## Gevels

**Is er sprake (geweest) van vochtdoorslag of vochtige plekken?**

Nee

**Zijn er (gerepareerde) scheuren/beschadigingen in of aan de gevels aanwezig?**

Nee

**Zijn de gevels tijdens de bouw van het pand geïsoleerd?**

Ja

**Welk isolatiemateriaal is hiervoor gebruikt?**

Vve

**Beschikt u over een certificaat of bewijs van het isoleren?**

Nee

**Zijn de gevels ooit gereinigd of geïmpregneerd?**

Nee

## Daken

**Over welke type dak beschikt het gebouw (meerdere opties mogelijk)?**

Plat dak

**Hoe oud zijn de platte daken van het pand (indien van toepassing)?**

Vve 2017 vernieuwd

**Heeft u last van lekkages aan de daken (gehad)?**

Nee

**Zijn er in het verleden enige gebreken geconstateerd aan de dakconstructie (bijvoorbeeld doorbuigende, krakende, beschadigde of aangetaste dakdelen)?**

Nee

**Heeft u het dak al eens (gedeeltelijk) laten vernieuwen of repareren?**

Ja

**Welk (gedeelte) van het dak en waarom?**

Vve 2017

**Is het platte dak tijdens de bouw geïsoleerd?**

Ja

**Welk isolatiemateriaal is hiervoor gebruikt?**

Vve

**Beschikt u over een certificaat of bewijs van het isoleren?**

Nee

**Zijn alle delen van het platte dak volledig geïsoleerd?**

Ja

**Zijn er regenwaterafvoeren lek of verstopt?**

Nee

**Zijn er dakgoten lek of verstopt?**

Nee

## Kozijnen, ramen en deuren

**Van welk materiaal zijn de buitenkozijnen gemaakt?**

Kunststof

**Wanneer zijn de buitenkozijnen, ramen en deuren voor het laatst geschilderd?**

Voordeur 2020

**Is dit uitgevoerd door een erkend schildersbedrijf?**

Ja

**Door welk schildersbedrijf?**

Vve

**Functioneren alle scharnieren en sloten naar behoren?**

Ja

**Zijn de sleutels voor alle afsluitbare deuren, ramen etc. aanwezig?**

Ja



**Beschikt het pand over geïsoleerde beglazing (bijvoorbeeld: dubbel glas)?**

Ja

**Welk type isolerende beglazing is er in de woning gebruikt?**

Vve

**Zijn alle ramen geïsoleerd?**

Ja

**Is er bij het geïsoleerde glas sprake van condens tussen het glas (lekkende ruiten), of overige beschadigingen?**

Nee

## Vloeren, plafonds en wanden

**Is er sprake van optrekkend vocht en/of vochtdoorslag op vloeren, plafonds of wanden?**

Nee

**Is er sprake (geweest) van schimmelvorming op de vloeren, plafonds en/of wanden?**

Ja

**Waar is dit geconstateerd en is dit behandeld?**

Boven de ramen in de kamers aan de galerij is wat schimmelvorming

**Zijn er (gerepareerde) of (verborgen) scheuren en/of beschadigingen in/aan vloeren, plafonds en/of wanden aanwezig?**

Ja

**Waar is dit geconstateerd en is dit behandeld?**

Woonkamer. Gestuct

**Zijn er problemen met de afwerking van de wanden (bijvoorbeeld loslatend behang of spuitwerk, loszittend tegelwerk, holklinkend of loszittend stucwerk, etc.)?**

Nee

**Is er sprake (geweest) van gebreken aan de vloerconstructie, zoals scheve, doorbuigende, krakende, beschadigde en/of aangetaste vloerdelen?**

Nee

**Is de vloer tijdens de bouw of daarna geïsoleerd?**

Ja

**Wanneer is de vloer van de woning geïsoleerd?**

Vve

**Welk type isolatiemateriaal is hiervoor gebruikt?**

Vve

**Beschikt u over een certificaat of bewijs van het isoleren?**

Nee

**Zijn alle vloerdelen volledig geïsoleerd?**

Ja

## **Kelder, kruipruimte en fundering**

**Is er sprake (geweest) van gebreken aan de fundering van het pand?**

Nee

**Is er een kruipruimte of kelder toegankelijk**

Niet van toepassing

**Is de grondwaterstand in de afgelopen jaren waarneembaar gewijzigd of is er sprake van wateroverlast geweest?**

Nee

## **Installaties**

**Wat voor warmte-installatie(s) is/zijn er aanwezig in de woning?**

Combiketel

**Is of zijn de installaties(s) in eigendom?**

Ja

**Merk(en) van de installatie(s):**

Integra HR combiketel 210

**Installatiedatum van de installatie(s):**

2010

**Op welke datum is/zijn de installaties voor het laatst onderhouden?**

2018

**Is het onderhoud van de installatie(s) uitgevoerd door een erkend bedrijf?**

Ja

**Door welk bedrijf/bedrijven is het onderhoud aan de installaties uitgevoerd?**

Installatiebedrijf René van den Akker

**Zijn recentelijk punten opgevallen met betrekking tot de installaties(bijvoorbeeld meer dan 1 keer per jaar de cv-installatie bij moeten vullen)?**

Nee

**Zijn er radiatoren die niet (goed) warm worden?**

Nee

**Zijn er radiatoren of (water)leidingen die lekken of beschadigd zijn?**

Nee

**Zijn er radiatoren of (water)leidingen die ooit zijn bevroren?**

Nee

**Beschikt de woning over vloerverwarming?**

Nee

**Zijn er kamers of overige ruimtes die niet (goed) warm worden?**

Nee

**Beschikt de woning over zonnepanelen?**

Nee

**Is de elektriciteit (elektrische installatie) in de woning vernieuwd?**

Ja

### **Welke onderdelen en wanneer?**

2015 plaatsing van slimme meter Electriche installatie aangepast

### **Zijn er gebreken aan de elektrische installatie?**

Nee

### **Beschikt de woning over een schoorsteen?**

Nee

### **Zijn er ten slotte nog overige gebreken aan aanwezige (technische) installaties?**

Nee

### **Beschikt u over een laadpaal in eigendom voor een elektrische auto?**

Nee

### **Is er mechanische ventilatie of een soortgelijk systeem aanwezig?**

Nee

### **Is er een domoticsysteem of een soortgelijk systeem aanwezig?**

Nee

### **Zijn er rookmelders op iedere verdieping aanwezig in de woning?**

Ja

### **Hoe oud zijn de rookmelders?**

?

### **Zijn er ten slotte nog overige gebreken aan aanwezige (technische) installaties?**

Nee

## **Sanitair en riolering**

### **Zijn er beschadigingen of mankementen aan wastafels, douche, bad, toiletten, gootstenen en kranen?**

Nee

**Hoe oud is de badkamer ongeveer?**

2015

**Lopen alle afvoeren van wastafels, douche, bad, toiletten, gootstenen en kranen goed door?**

Ja

**Is de woning aangesloten op het gemeentelijke riool?**

Ja

**Zijn er gebreken (geweest) aan de riolering, zoals breuken, stankoverlast, lekkages, etc.?**

Nee

**Zijn er voorzieningen, zoals een septic tank, beerput of dergelijk aanwezig?**

Nee

**Functioneert alle inbouwapparatuur naar behoren?**

Ja

## Keuken en toebehoren

**Hoe oud is de keukenopstelling ongeveer?**

2016

**Hoe oud is de inbouwapparatuur ongeveer?**

2016

**Functioneert alle inbouwapparatuur naar behoren?**

Ja

**Heeft u een kokend waterkraan (bijvoorbeeld een Quooker of soortgelijke)?**

Nee

## Diversen

### **Wat is het bouwjaar van de woning?**

1960

### **Zijn er asbesthoudende materialen of eternietplaten aanwezig in de woning of bijgebouwen?**

Ja

### **Waar zijn deze aangetroffen en welk type is dit?**

Op een paar plekken in de gang (er zat een klein percentage asbest in de lijm die vroeger gebruikt werd voor het lijmen van tegels)

### **Blijft er in de woning zeil achter (al dan niet vastgelijmd) dat is aangeschaft tussen 1955 en 1982?**

Nee

### **Bevinden er zich loden leidingen in de woning?**

Ja

### **Waar bevinden de leidingen zich?**

Afvoer keuken is op een loden leiding aangesloten

### **Is er een Japanse duizendknoop aanwezig in de tuin?**

Niet van toepassing

### **Is er in puin/asbest afval in de grond/tuin aanwezig?**

Nee

### **Heeft u elders lekkages gehad (dus los van het dak/ sanitair/ riolering)?**

Nee

### **Is de grond van het perceel verontreinigd?**

Nee

### **Is er een olietank aanwezig?**

Nee

### **Is er, voor zover bekend, sprake van overlast door ongedierte in of (rond)om de woning (denk aan muizen, ratten, kakkerlakken, etc.)?**

Nee

### **Is het pand, voor zover u bekend, aangetast door houtworm, boktor, anderongedierte, zwammen of andere schimmels?**

Nee

### **Is er voor zover u bekend sprake van chlorideschade/roestvorming(betonrot)?**

Nee

## Overige

**Hebben er verbouwingen en/of bijbouwingen plaatsgevonden in en/of rondom de woning?**

Ja

**Welke ver-/bijbouwingen zijn dit, in welk jaartal en door welk bedrijf zijn deze uitgevoerd?**

2015 en 2016 Keuken verplaatst naar woonkamer Toilet en douche gerenoveerd Realisatie 3de slaapkamer en mechanische ventilatie in badkamer en toilet  
BSG bouw

**Zijn er verbouwingen of uitbreidingen uitgevoerd zonder omgevingsvergunning (voorheen bouwvergunning)?**

Nee

**Is er sprake van glasvezel internet?**

Niet bekend

**Bent u in het bezit van een Energielabel?**

Ja

**Welk label heeft de woning?**

C

## Vaste lasten

**Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag onroerendezaakbelasting?**

392

**Belastingjaar:**

2024

**Wat is de WOZ-waarde?**

249.000

**Peiljaar:**

2023

**Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag waterschapslasten?**

570

**Belastingjaar:**

2024

**Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag gemeentelijke belastingen?**

702

**Belastingjaar:**

2024

Welke voorschotbedragen betaalt u maandelijks aan de nutsbedrijven met uw huidige contract.

**Beschikt u over één leverancier voor gas en elektra?**

Ja

**Maandelijks voorschot voor gas en elektra:**

91

**Maandelijks voorschot voor water:**

21

Nu de energieprijzen sterk schommelen kan het daadwerkelijke verbruik in de meeste gevallen een realistischer beeld geven. Hieronder kunt u daarom het meest jaarverbruik van afgelopen jaar delen.

**Jaarlijks Gasverbruik in m3:**

479

**Jaarlijks Elektriciteit hoog in kWh:**

662

**Jaarlijks Elektriciteit laag in kWh:**

665

**Jaarlijks Elektriciteit totaal in kWh:**

1327

**Met hoeveel bewoners bewoonde u de woning bij dit verbruik?**

2

**Zijn er lease- en/of huurkoopcontracten (bijvoorbeeld keuken, kozijnen, cv-ketel, etc.)?**

Nee

**Is er sprake van erfpacht of opstalrecht?**

Nee

**Zijn alle verschuldigde gemeentelijke belastingen al betaald?**

Ja

**Zijn er variabele bedragen voor gemeenschappelijke poorten, inritten of terreinen?**

Nee



**Is er om te parkeren in de straat een parkeervergunning nodig?**

Ja

**Hoeveel vergunningen kunnen er worden aangevraagd?**

2

**Wat zijn de kosten voor een parkeervergunning per jaar?**

128

## Garanties

**Zijn er onderhoudscontracten en/of garantieregelingen van goederen die meeverkocht worden (bijv. SKW-garantie, CV-ketel onderhoudsabonnement, garantie op keukenapparatuur, boiler)?**

Nee

## Nadere informatie

**Datum ondertekening**

vrijdag, augustus 16, 2024 10:11

### Documentatie

Alle gegevens in deze brochure zijn uitsluitend bestemd voor belanghebbende. Hoewel wij deze brochure met de grootst mogelijke zorgvuldigheid hebben samengesteld, zijn fouten en vergissingen mogelijk en is eigen onderzoek raadzaam. Aan deze gegevens kunnen geen garanties c.q. rechten worden ontleend.

### Biedingsprocedure

U kunt altijd direct een goed bod doen die wij bespreken met de verkoper. Als er meerdere bieders zijn, kan de verkoper besluiten tot een inschrijving waarbij alle geïnteresseerden in de gelegenheid gesteld worden om eenmalig hun hoogste bod uit te brengen en daarbij aan te geven welke ontbindende voorwaarde(n) gewenst zijn. Over de deadline van deze inschrijving wordt u geïnformeerd tijdens de bezichting en u ontvangt deze per mail.

### Ontbindende voorwaarden - Voorbehoud

De huidige markt is snel en buitensporig te noemen. Om aan bod te komen voor een mooie woning speelt deskundigheid, creativiteit en geluk een grote rol. Verkopers zullen de voorkeur geven aan minder voorwaarden. Maar voor kopers blijft het belangrijk. Het is onverstandig om dit voorbehoud te laten vallen, als er geen 100% zekerheid is. Laat u goed informeren!

### Onderzoek plicht

Een koper koopt de onroerende zaak in de staat waarin het zich bevindt ten tijde van het aangaan van de koopovereenkomst. Verkoper staat niet in voor de afwezigheid van gebreken. Een koper wordt desgewenst en overeengekomen in de gelegenheid gesteld om voorafgaande aan de aankoop het nodige onderzoek te doen.

### Zelfbewoningsplicht

In de gemeente Groningen vallen alle woningen onder de zelfbewoningsplicht. Dit houdt in dat een woning in de eerste 4 jaar van eigendom niet verhuurd mag worden, maar dat de eigenaar hier deze periode zelf moet wonen. Deze maatregel geldt ook voor verhuur aan eigen kinderen. Het mag niet.

### Reactie na een bezichting

Onze opdrachtgevers stellen het altijd zeer op prijs om een reactie van uw kant te vernemen na een bezichting. Wij ook! Dus stuur even een appje of mail met uw reactie dan praten wij de verkoper weer bij.

### Persoonlijke gegevens - Privacy

Wanneer u deel uitmaakt van een verkoop/ aankoop/ huurtransactie via ons kantoor worden noodzakelijke gegevens gebruikt en/ of vastgelegd. In onze privacyverklaring kunt u lezen hoe wij als makelaarskantoor met uw gegevens omgaan.

### Hypotheek

De lening mag niet hoger zijn dan de woning waard is (taxatiewaarde). U mag dus niet meer dan 100% van de woningwaarde lenen. Overige kosten, zoals voor advies, notaris of taxatie mag u niet uit de hypotheek betalen. Advies nodig? Weten wat u kunt lenen en wat het dan kost per maand? Onze adviseurs staan voor u klaar.

### Taxatie

Een taxatie is nodig voor uw hypotheek. Een onafhankelijke partij mag de taxatie verrichten. Wij kunnen u hierbij helpen.

### Bouwtechnisch rapport

Wil je een woning bouwtechnisch laten controleren? Hartstikke goed. Hoe meer zekerheid hoe beter. Ook kunnen wij een goede adviseur voor u regelen.

### **Eigen woning verkopen?**

Heeft u nog een eigen woning? Laat ons dan snel een (gratis) waardebeoordeling doen. Dan weet u wat u kunt uitgeven en wat u kan bieden om uw kansen te vergroten.

Met alle liefde helpen wij u bij de verkoop van uw woning. Geen gedoe, maximale tevredenheid.

### **Aankoopmakelaar?**

Heeft u nog geen geluk met het aankopen van een woning?

Het kan ook AnderZ ! Volg ons voor vooraankondigingen! Of bel ons gerust voor een vrijblijvende kennismaking.

**Wij wensen u veel geluk met het verkrijgen van uw nieuwe thuis!**

# Wat is het nut van een makelaar?

Wij kunnen u helpen bij het **navigeren op de markt**. We zorgen ervoor dat u in contact komt met alle vertrouwde partners die nodig zijn tijdens het proces. We kennen de lokale gebruiken en regels. Als gecertificeerd makelaar zijn we verzekerd voor professionele en bedrijfsmatige aansprakelijkheid en houden we ons aan de hoge standaardrichtlijnen van onze branchevereniging. We nemen een deel van de wettelijke onderzoeksplicht op ons. Martin is MMCEPI gecertificeerd, dat is een Europees bewijs dat hij als geregistreerd professional de hoge ethische standaard naleeft. Wij zijn geschoold in bouwkunde en zijn bekend met de structurele zwakheden in Groningen en de mogelijke oplossingen of subsidies zoals aardbevingsschade. We hebben toegang tot een gemeentelijk datasysteem om gedetailleerde informatie en gegevens op te zoeken over het pand, de buurt en details van recent verkochte vergelijkbare panden. We onderhandelen voor je over de prijs, houden toezicht op de technische inspectie en begeleiden u met de 'vertaling' van de juridische taal in de koopakte.

## Waarom een aankoopmakelaar?

### Een makelaar staat in dienst van ú

Uw aankoopmakelaar handelt op de eerste en enige plaats in uw opdracht en zorgt dus voor uw belangen. De makelaar zorgt dat u er in de toekomst 'thuis' warmpjes bij zit, tevreden over uw gemaakte keuzes. We vinden het belangrijk om van u te weten wat uw verwachtingen zijn en wat er nodig is voor u om dit proces met een goed gevoel te doorlopen. Wij communiceren met u in een groepsapp samen met de makelaar en kantoor. Zo zijn de lijntjes kort en is de stand van zaken en toelichting direct helder voor iedereen in het proces.

### Grootse beslissing

Wij snappen de grootsheid van de beslissingen die genomen moeten worden. Anderz Makelaar staat naast u, geeft net even dat extra stukje zelfvertrouwen en rust. **Het gaat niet om "een huis", gaat om uw nieuwe THUIS.** Dat is een gevoel. Wij begrijpen dat heel goed maar kijken ook net even verder. Wij blijven onbevangen, kijken door 'de buitenkant' heen, maar zijn bouwkundig, juridisch en financieel kritisch. Ook kijken wij naar de prijs op verschillende manieren namelijk: taxatiewaarde - verwachte verkoopwaarde (marktwaarde) - emotioneel geld. Kortom, wij leggen de nuance waar die hoort. Wij zorgen elke keer dat u precies weet waar u over nadent en wat de afwegingen zijn.

### Onderzoeken

We zijn op de hoogte van de lokale vastgoedmarkt en weten alles van de plaatselijke bouw- en milieuverordeningen. We onderzoeken de VVE: is die gezond en actief? Wat zijn de consequenties? Is er verbouwd, of gerenoveerd, is dat op de juiste wijze gedaan? Hoe zit het met vergunningen? Mag u verhuren? Is er bevingsschade geweest, hoe is het opgelost, is er subsidie aangevraagd? Wat staat er in het bestemmingsplan? Is dat uitzicht blijvend? Wij bekijken de woning prijstechnisch, bouwkundig en juridisch.

### Slim onderhandelen

En dan komt het aan op scherp onderhandelen. In de huidige woningmarkt is het essentieel om de massa te slim af te zijn. Wij argumenteren elke stap. Dus ook de biedingen die wij doen zijn doorgerekend en weloverwogen. **Wij strijden bij een bieding om u te promoten als beste keuze voor verkoper en daarnaast laten we zien hoe we tot ons bod komen.** Een verkoper kan alleen maar concluderen dat het een gefundeerd getal is (en dus minder risico dan bij een "cowboy") en dat u goed wordt begeleid. En wat wil een verkoper het liefst? Nee, niet per se het hoogste bod, wél het gunstigste getal met de meeste zekerheid.

### Voordeel reputatie makelaar

Afgelopen jaar zijn een tiental klanten overgestapt naar ons kantoor. Deze kwamen ofwel vanuit een ander kantoor of zij waren het aankoopproces gestart zonder aankoopmakelaar. Soms liep het traject dan al over een jaar. Gehoorde klachten zijn: 'het lijkt alsof ik niet serieus word genomen, 'ik blijf twijfelen', 'ik grijp steeds mis', 'ik zwem alsnog in het diepe'.

Wij doen het AnderZ. Vooraf, maar ook tijdens het proces, bespreken we goed hoe we te werk gaan en we willen veel van u weten. Daardoor haalt de makelaar door zijn kennis van de stad gelijk al de krenten voor u uit de pap (of rotte appels). **Door onze reputatie heeft u voorkeur bij bezichtigingen** (zekerheid dat de klant is doorgelicht). De makelaar zal tactisch bieden om zo de massa voor te zijn. En de meeste mensen slagen binnen enkele weken tot maximaal 3 maanden.

### Geen gedoe

Bij een huis kopen komt veel kijken. Veel zoeken, veel regel en soms gedoe. Afspraken plannen, bezichtigen, de reële waarde toetsen, kwaliteit van de woning beoordelen, risico's inschatten, bieden, bouwkundige keuring, de koopovereenkomst, de inspectie en de weg naar de notaris.

Doen we iets wat u zelf niet kan? Zeker niet, maar wij doen dit 24/7, het is een vak en van de buitenkant lijkt het eenvoudiger dan het is. **U kunt ons "het gedoe" geven zodat u tijd en geld bespaard** en gewoon kunt genieten van de tour naar een nieuw thuis volledig zonder zorgen of onzekerheid.

# Waarom een **Verkoopmakelaar**?

## VOORDELEN VAN ZELF UW HUIS VERKOPEN

### Wie kent het huis beter dan uzelf?

U bent ervaringsdeskundige en weet het beste de details van uw woning te vertellen.

### Zelf de controle en verantwoordelijkheid

Niemand die u verteld hoe het beter kan.

### Persoonlijk

U kunt tijdens de bezichtigingen zelf oordelen wie het beste bij het huis zou passen.

### Flexibeler met bezichtigingen

Niet aan kantoor tijden gebonden.

### U bespaart op makelaarskosten

Echter de kennis & kunde van de makelaar zal u juist geld opleveren. Dit is een afweging.

### Zelf doen waar u goed in bent

De 'moeilijke' dingen kunt u eventueel overlaten aan de professionals. Samenwerking.

## NADELEN ZELF VERKOPEN – VOORDEEL VAN EEN VERKOOPMAKELAAR

### U bent geen professional

Een makelaar doet dit dagelijks. Of het nu gaat om bezichtigingen, foto's, inhoud of onderhandelingen, een makelaar kan bepaalde tactieken en connecties inzetten om het meest uit de verkoop te halen. Een professional geeft veel mensen (geïnteresseerden) een gevoel van vertrouwen. Een stukje zekerheid. Daarnaast zit de duivel altijd in de details; bepaalde woordkeuzes kunnen grote (juridische) effecten hebben. Ook hebben we een schat aan mensenkennis. De persoon die het hardst roept dat het een droomhuis is, koopt het nooit en wij weten waarom.

### Bent u zeker van de vraagprijs?

Normaliter geeft een makelaar u een richtprijs. Nu kunt u natuurlijk een waardebeoordeling laten uitvoeren om uw woning voor een goede prijs op de markt te zetten. Maar wanneer een belangstellende een bod doet, is het moeilijk om in te schatten of het bedrag realistisch is. Dit hangt namelijk af van verschillende factoren zoals bouwjaar, woonoppervlak, mogelijk achterstallig onderhoud en de mate waarin de woning verduurzaamd is. De emotionele waarde is niet reëel.

### Onderhandelen is een vak apart

Hoe komt u tot de beste deal. De hoogste prijs alleen is niet interessant, wat komt erbij kijken, hoeveel zekerheid heeft u, welke details zijn belangrijk en wat als een koper het niet eens is met uw verhaal en lager biedt. Wijst u die af of gaat u het gesprek aan? Vasthouden aan een bepaalde prijs kan u ook de beste koper kosten. En wat soms geneuzel lijkt, kan heel voordelig uitpakken voor u. Wij doen het dagelijks, kennen de nuances en weten er altijd het beste voor u uit te halen.

### Persoonlijk

Waar het een voordeel kan zijn om persoonlijk contact te hebben met de geïnteresseerden, kan het ook een nadeel zijn. Het kan ook vervelend aanvoelen als mensen bijvoorbeeld negatieve aspecten van de woning benoemen. De makelaar fungeert als filter en helpt om de emotie buiten de deur te houden.

### Je mannetje staan tegenover een aankoopmakelaar

Natuurlijk zijn makelaars ook maar gewoon mensen. Maar wanneer er een professional tegenover u staat met doeltreffende vragen, argumenten en jaren ervaring dan kan dit mogelijk intimiderend zijn. Een verkoopmakelaar wordt daar niet warm of koud van. Wij zeker niet, want we bereiden ons altijd goed voor en bezitten alle kennis die nodig is voor goede informatie maar ook kritische vragen en harde onderhandelingen.

### Juridische taal

Wist u dat een voorlopig koopcontract niet eens bestaat? En dat u niet zonder consequenties een optie kan nemen op een huis? En zo zijn er nog veel meer termen die juridisch een compleet andere betekenis hebben dan in de volksmond. Dat is een risico. Doordat in Nederland altijd alles goed geregeld is, vertrouwen we overal blindelings op. Dat is op zich prachtig, maar een huis verkopen is keihard zakendoen. U kunt niet achteraf zeggen dat u het anders bedoeld had. Het gaat erom wát er wordt gezegd en belangrijker nog: wat er op papier staat. Wij weten hoe we woorden kunnen inzetten om ons doel te halen. Uw doel...

# MEERWAARDE ANDERZ MAKELAAR

Wij gaan **nét** dat stapje verder in ons advies + toelichting én in het signaleren en creëren van mogelijkheden. Wij zijn verhelderend waar u nog onzeker bent. En we beredeneren samen met u zodat u zeker bent van de juiste beslissing.

Zo hebben we starters altijd behoed voor het maken van te hoge schulden, hebben we koppels in scheiding en mensen in de financiële crisis geholpen schuldenvrij te verkopen, beleggers gewezen op de nieuwe woningwet en opkoopbescherming, expats de afwijkende regels in Nederland uitgelegd, ouders verteld over de fiscale consequenties bij het kopen van een woning voor hun studerende kind en dromers geattendeerd op de bouwkundig & juridische valkuilen, unieke oplossingen bedacht waarmee uiteindelijk verkoper én koper beide hun voordeel doen en daarbij vele, vele geholpen om in hun droomhuis te kunnen gaan wonen.

Hier leest u een aantal praktijkvoorbeelden om een indruk te krijgen van onze meerwaarde:

## Clausule koopakte

Bij een open huis bezocht onze koper een woning en wilde vervolgens rustig de tijd nemen om alles te bekijken en eventueel nog een keer te bezichtigen. Dankzij onze actieve aanpak als makelaar, regelden we snel een tweede bezichting. Tijdens deze tweede bezichting liepen we door de woning en wezen onze klant op bouwkundige aspecten die aandacht nodig hadden of vervangen moesten worden. Hij was aangenaam verrast door onze grondige observaties, vooral wat betreft grotere zaken die hij zelf had gemist. Met onze goede tegenargumenten hebben wij de prijs met 25K kunnen verlagen. Bij het opstellen van de koopakte merkten we op dat er geen clausule was opgenomen voor de beloften die tijdens het openhuis waren gedaan. We besloten niet akkoord te gaan zonder deze clausule en vroegen de verkoopmakelaar om met de verkopers te praten over het uitvoeren van de beloofde werkzaamheden. Vervolgens hebben we voor de achterstallige werkzaamheden een vergoeding van €1.500 geregeld. **Onze makelaar heeft zichzelf ruimschoots terug verdiend door scherp te zijn en doordat hij slim 'durft' te onderhandelen.**

## 30K bespaard

Samen met onze klant hadden we dé woning bezichtigd, dit was hun droomhuis. Onze zoeker wilde direct al maximaal bieden want, zo was de gedachte, "je moet toch minimaal 10% overbieden om kans te maken?" Bovendien werd de suggestie gewekt dat we haast al hadden misgegrepen en dus over de brug zouden moeten komen om nog kans te maken.. Door onze marktkennis, maar zeker ook mensenkennis maakte het praatje van de verkoopmakelaar op ons niet veel indruk en startten wij, geheel AnderZ, met een bod nog ver onder de vraagprijs. Hij pruttelde eerst wel even, maar door onze overtuigende tegenargumentatie ging de makelaar toch overleggen met zijn klant. Uiteindelijk hebben wij aangekocht voor maar een fractie boven de verkoopprijs en **hebben wij de koper ruim 30K bespaard door zakelijk te blijven en niet mee te gaan in zijn emotie.**

## Sleutels uit Maleisië

We ontvingen vorig jaar zomaar een set sleutels per post uit Maleisië. Een dag later kwam een verhelderend emailtje. De sleutel kwam van een expat die we 15 jaar(!) geleden hebben geholpen met het kopen van een appartement. De man was intussen vanwege zijn werk weer naar het buitenland verhuisd en hij had zijn appartement in Nederland in de verhuur. Nu wilde hij het verkopen en hij was al vastbesloten dat wij dat moesten doen: "want dan weet ik dat het goed komt". Er werd niet gevraagd naar de vergoeding, de werkwijze of de marktwaarde. **"Stuur alleen de koopakte maar op, ik weet dat je je uiterste best voor me doet"**. Deze oud-klant stuurt nog steeds kennissen onze klant op.

## Hoogste bieder

Sommige mensen vinden het fijn om bepaalde dingen zelf te doen tijdens de verkoop van hun woning. Eén van deze verkopers werd tijdens het biedingstraject toch heel zenuwachtig. Ze wilde het liefst meteen akkoord gaan om er maar vanaf te zijn. Op haar verzoek hebben wij het traject verder opgepakt. En wij merkte al vrij snel dat het mooie voorstel van deze bieder op losse schroeven stond. We besloten daarom te gaan praten met bieder 2. Daarmee kwam er meteen duidelijkheid en zekerheid. De hoogste bieder was nog afhankelijk van de verkoop van de huidige woning en had nog geen goed advies gehad over de financiën. Nummer 2 wel én had spaargeld achter de hand. Kortom: in plaats van meerdere weken in twijfel ivm voorbehoud financiering, wat mogelijk eindigt in ontbinding, hadden we nu een koper die zonder twijfel direct de woning kon afnemen. We hebben de verkoper veel tijd (en daarmee hypotheekkosten) en onzekerheid bespaard!

**De hoogste bieder is niet altijd de beste.** Vaak zit het hem in een extra vraag, interpretatie van een woord en als verkoper zijn er vaak (terechte) emoties waardoor er een blinde vlek ontstaat. Onze expertise komt op dat moment om de hoek om voor u de rust, duidelijkheid én zekerheid te scheppen.

Groningen - Drenthe

@ info@anderzmakelaar.nl

+31 (0)50-2041292

<https://anderzmakelaar.nl/>

# REAL ESTATE

AANKOOP  
VERKOOP  
TAXATIES  
VERHUUR  
HYPOTHEEK

ENERGIELABEL  
VERZEKERINGEN  
EXPAT GRONINGEN  
WONINGFOTOGRAFIE  
BOUWKUNDIGE KEURING