

# WELKOM THUIS

AANGEBODEN:

HOME

Broeder Quirinuslaan 20

NOOITGEDACHT

VRAAGPRIJS: €350.000



# WONING TE KOOP

**Broeder Quirinuslaan 20**  
Nooitgedacht

**Vraagprijs**  
€ 350.000 K.K.



*AnderZ*  
MAKELAAR

Anderz Makelaar  
Atoomweg 6 B  
9468 ED Groningen

050-2041292  
info@anderzmakelaar.nl  
anderzmakelaar.nl

# KENMERKEN

Woonoppervlakte  
**ca. 112m<sup>2</sup>**

Inhoud  
**ca. 399m<sup>3</sup>**

Perceeloppervlakte  
**ca. 131m<sup>2</sup>**

Energielabel  
**A**





# KENMERKEN

## Overdracht

Vraagprijs € 350.000,- k.k.

Aanvaarding In overleg

## Bouw

Type object Woonhuis, eengezinswoning, tussenwoning

Soort bouw Bestaande bouw

Bouwperiode 2021

Dakbedekking Dakpannen

Type dak Zadeldak

Keurmerken Energie prestatie advies  
Huisgarantie

Isolatievormen Ankerloze spouwmuren  
Dakisolatie  
Dubbel glas  
Muurisolatie  
Spouwmuren  
Vloerisolatie  
Volledig geïsoleerd

## Oppervlaktes en inhoud

Perceeloppervlakte 131 m<sup>2</sup>

Gebruiksoppervlakte wonen 112 m<sup>2</sup>

Inhoud 399 m<sup>3</sup>

Oppervlakte externe bergruimte 6,7 m<sup>2</sup>

Oppervlakte gebouwgebonden  
buitenruimte 11,7 m<sup>2</sup>

## Indeling

Aantal bouwlagen 3

Aantal kamers 5 (waarvan 4 slaapkamers)

Aantal badkamers 1

## Locatie



# KENMERKEN

Ligging	Aan rustige weg Beschutte ligging In woonwijk Nabij openbaar vervoer Nabij school
---------	---

## Tuin

Type	Voortuin
Oriëntering	Zuiden
Staat	Prachtig aangelegd
Tuin 2 - Type	Achtertuin
Tuin 2 - Hoofdtuin	Ja
Tuin 2 - Oriëntering	Noorden
Tuin 2 - Heeft een achterom	Ja
Tuin 2 - Staat	Prachtig aangelegd

## Energieverbruik

Energielabel	A
--------------	---

## Uitrusting

Warm water	Elektrische boiler
Verwarmingssysteem	Elektrische verwarming
Heeft kabel-tv	Ja
Tuin aanwezig	Ja
Telefoonaansluiting aanwezig	Ja
Beschikt over een internetverbinding	Ja
Heeft schuur/berging	Ja
Heeft een dakraam	Ja
Heeft ventilatie	Ja

## Kadastrale gegevens

Eigendom	Eigen grond
----------	-------------







# OMSCHRIJVING

Superstrakke, nagenoeg NIEUWE ENERGIEZUINIGE WONING in het groene Nooitgedacht. Op zoek naar een droomhuis in een frisse en moderne buurt? Dan moet je echt even kijken naar deze parel in Nooitgedacht, vlakbij Rolde. Dit is geen standaard woning; het is splinternieuw, energieneutraal, gasloos en geïsoleerd tot het punt dat je in de winter je sloff en kunt uitlaten (misschien zelfs je sokken).

De wijk zelf is ook geweldig. Lekker ruim opgezet, vol groen en helemaal van deze tijd. Perfect voor als je samen of met een jong gezin op zoek bent naar een plek waar je je echt thuis kunt voelen. Je kinderen kunnen hier heerlijk veilig ouderwets buiten spelen, en jij hebt alle ruimte om te genieten van het goede leven. En eerlijk, wie wil er nou nog vastzitten aan die oude gaskraan als je kunt wonen in een huis dat de toekomst ademt?

Dus, ben jij klaar voor de volgende stap?

Deze ruime gezinswoning is een schot in de roos voor iedereen die houdt van rust, ruimte en een beetje natuur om zich heen. Met vier slaapkamers en een moderne afwerking is dit huis echt een droom die je zo kunt betrekken.

## BEGANE GROND:

Je komt binnen in een mooie hal met meterkast, toilet en trap naar boven. De lichte woonkamer met open keuken is helemaal van nu en voorzien van alle inbouwapparatuur die je nodig hebt. En het fijne is: de vloerverwarming kun je per kamer regelen. Ideaal toch?

## EERSTE VERDIEPING:

Hier vind je drie slaapkamers (ca. 14m<sup>2</sup>, 10m<sup>2</sup> en 6m<sup>2</sup>) en een moderne badkamer (ca. 4m<sup>2</sup>) met

wastafel, douche en toilet. Alles strak en netjes afgewerkt.

## TWEEDE VERDIEPING:

Met een vaste trap bereik je de ruime zolder (ca. 23m<sup>2</sup>) waar je de vierde slaapkamer vindt. Hier staat ook de CV-installatie en je een plek voor de wasmachine.

## TUIN:

De tuin is netjes aangelegd, compleet met achterom en lekker zonnig gelegen op het zuiden.

## BIJZONDERHEDEN:

Gelegen in een bosrijke omgeving met volop recreatiemogelijkheden;

SWK-garantie is van toepassing;

De wijk Nooitgedacht heeft diverse voorzieningen in de buurt en je zit zo op de uitvalswegen;

Energiezuinig: energielabel A en volledig geïsoleerd;







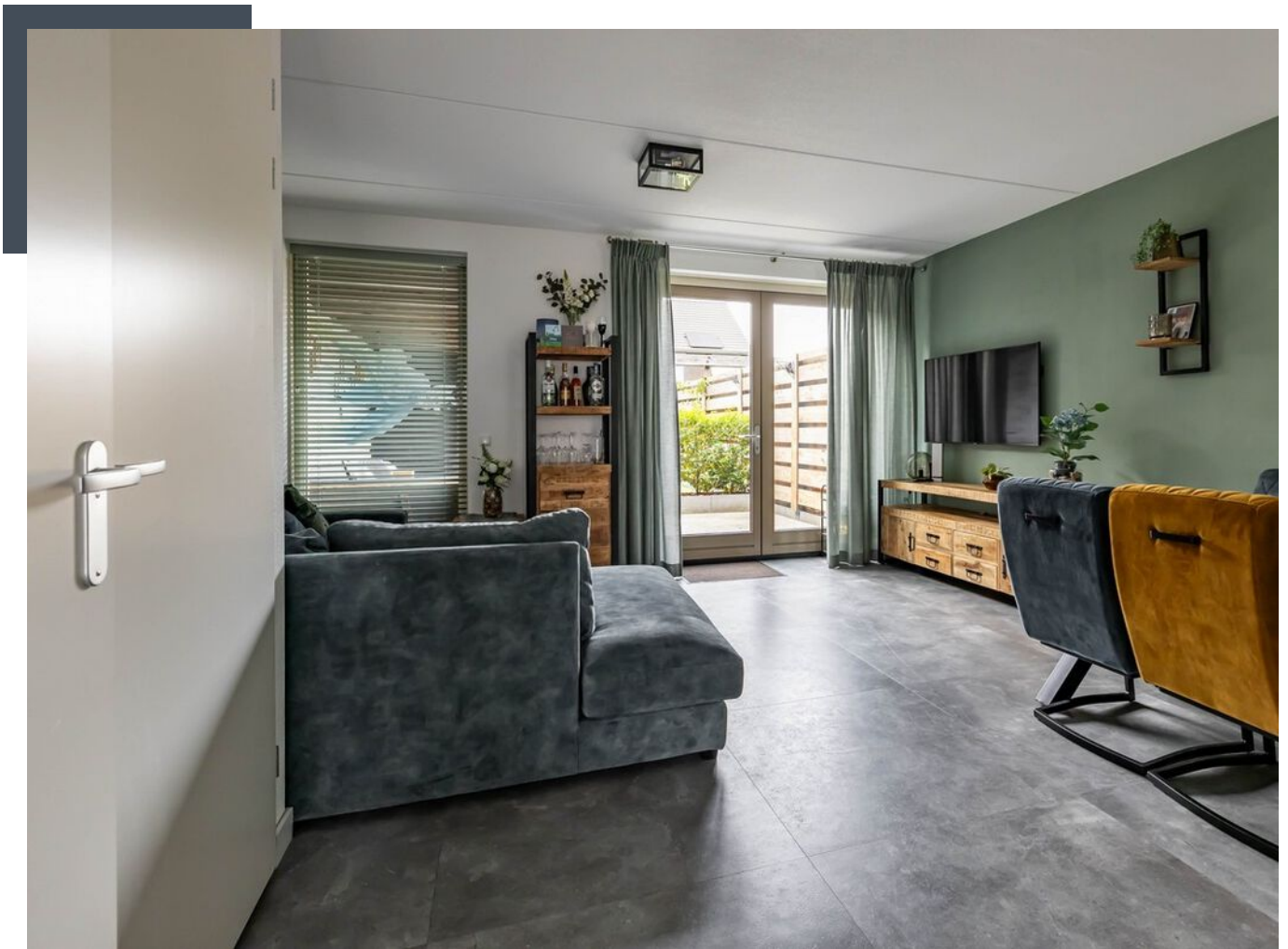










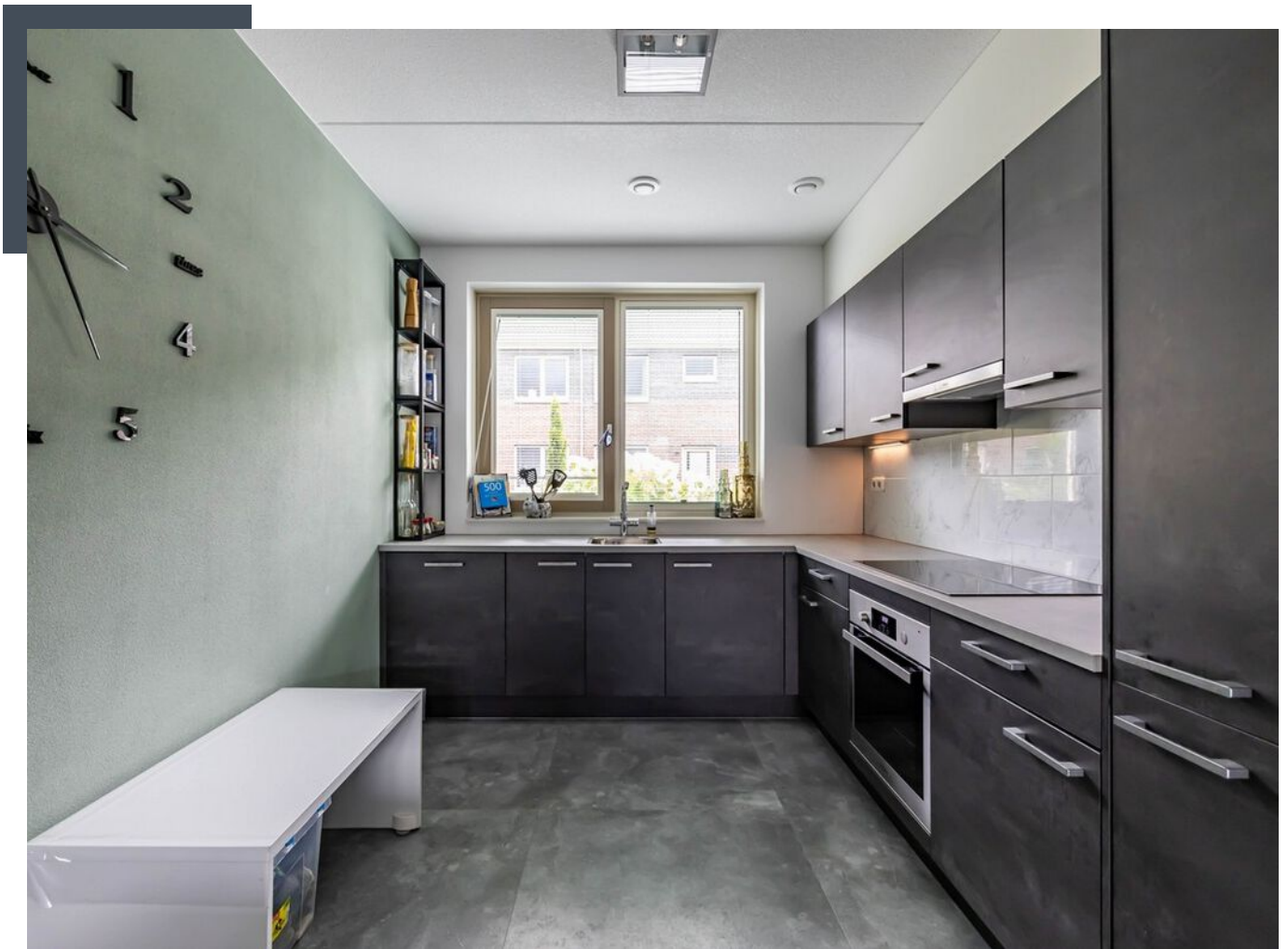
















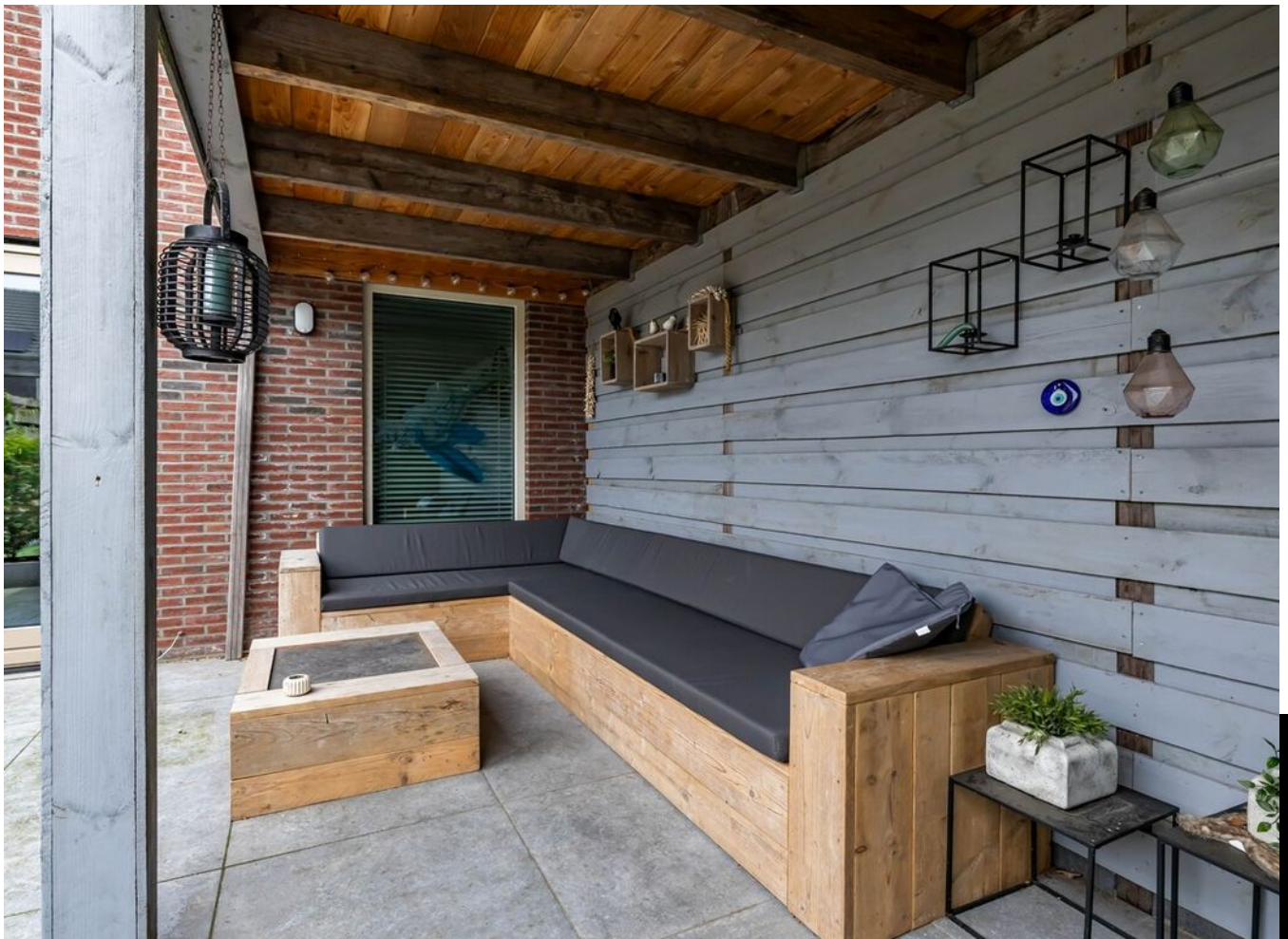
























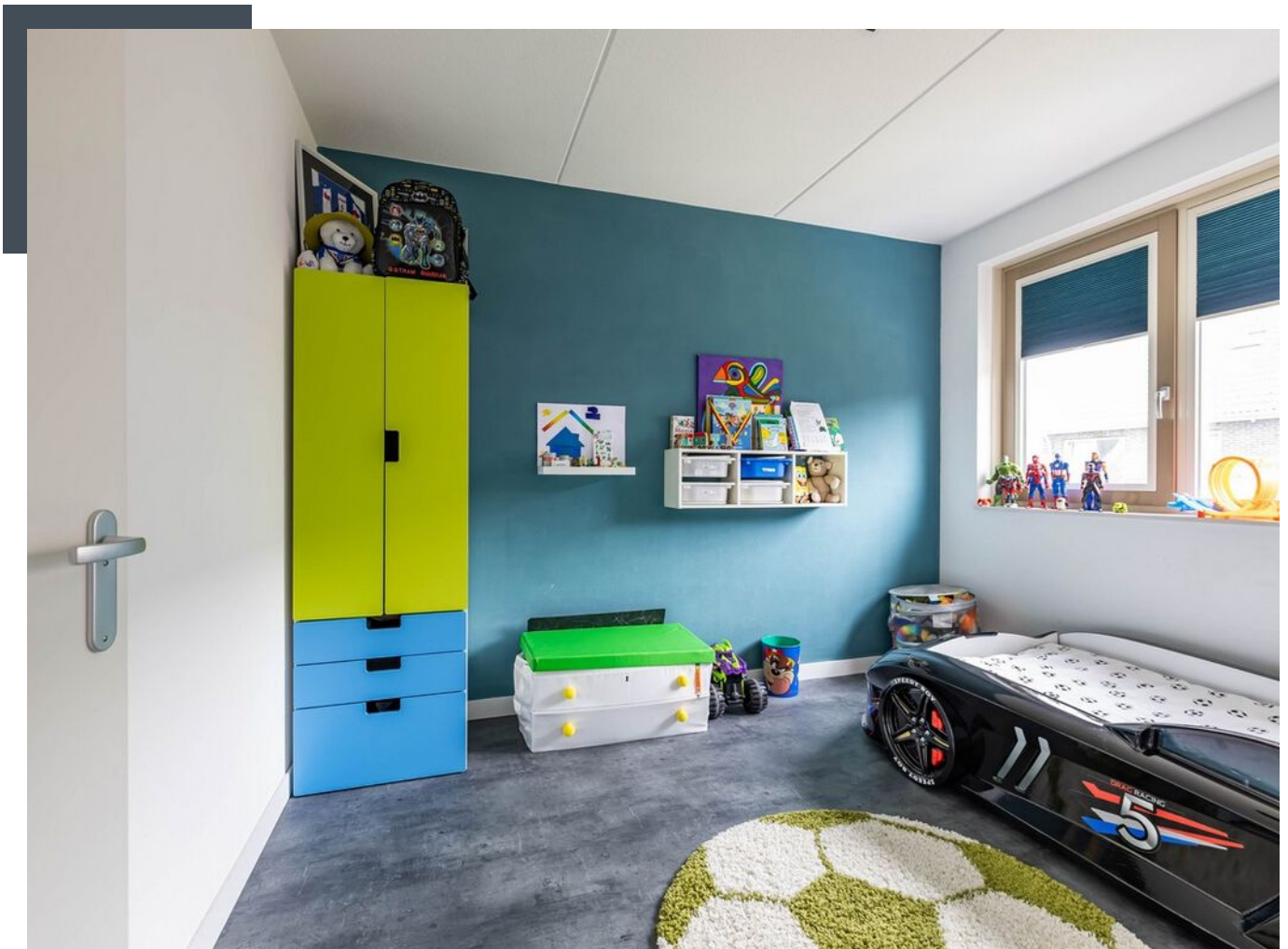
























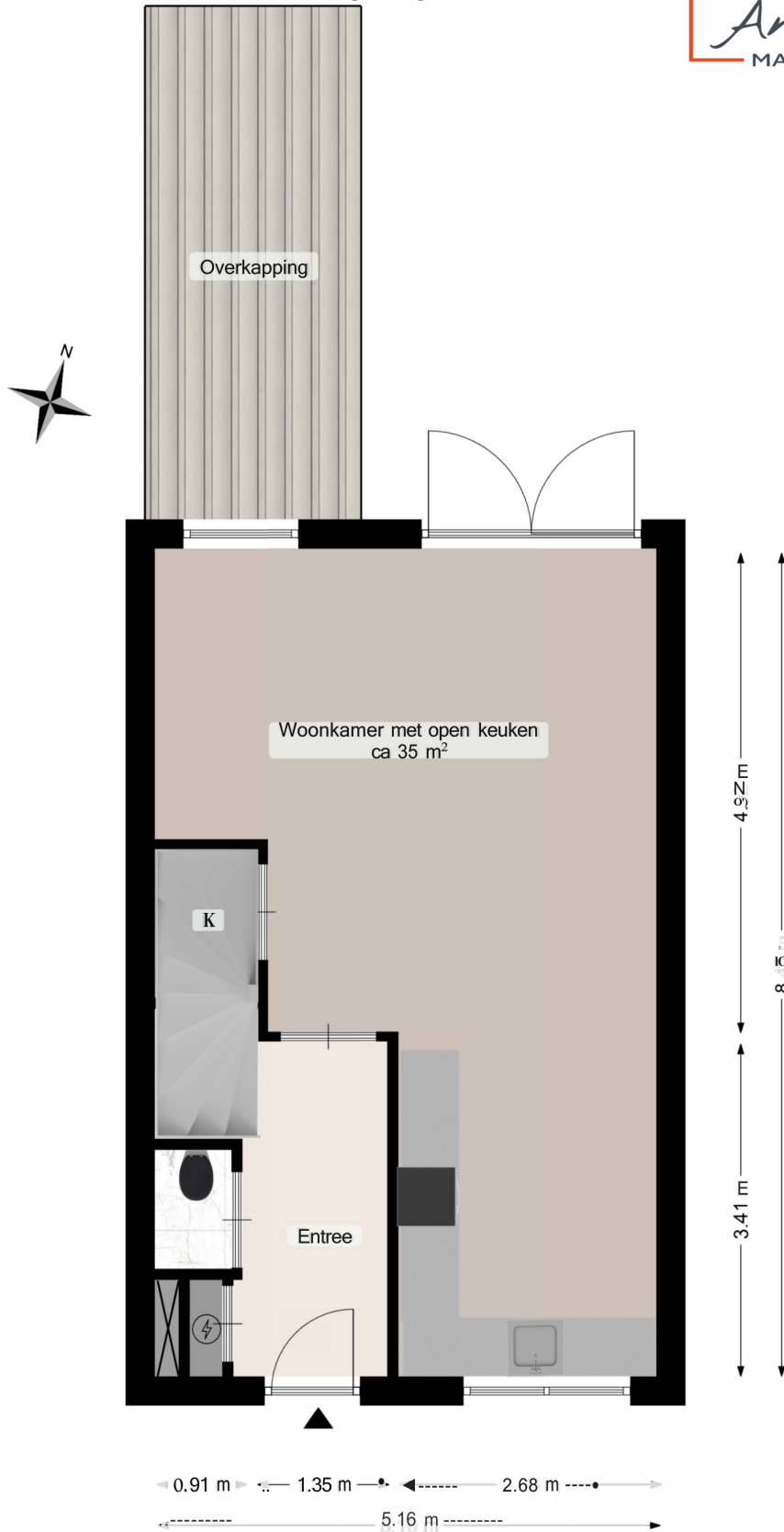






# PLATTEGROND

Begane grond



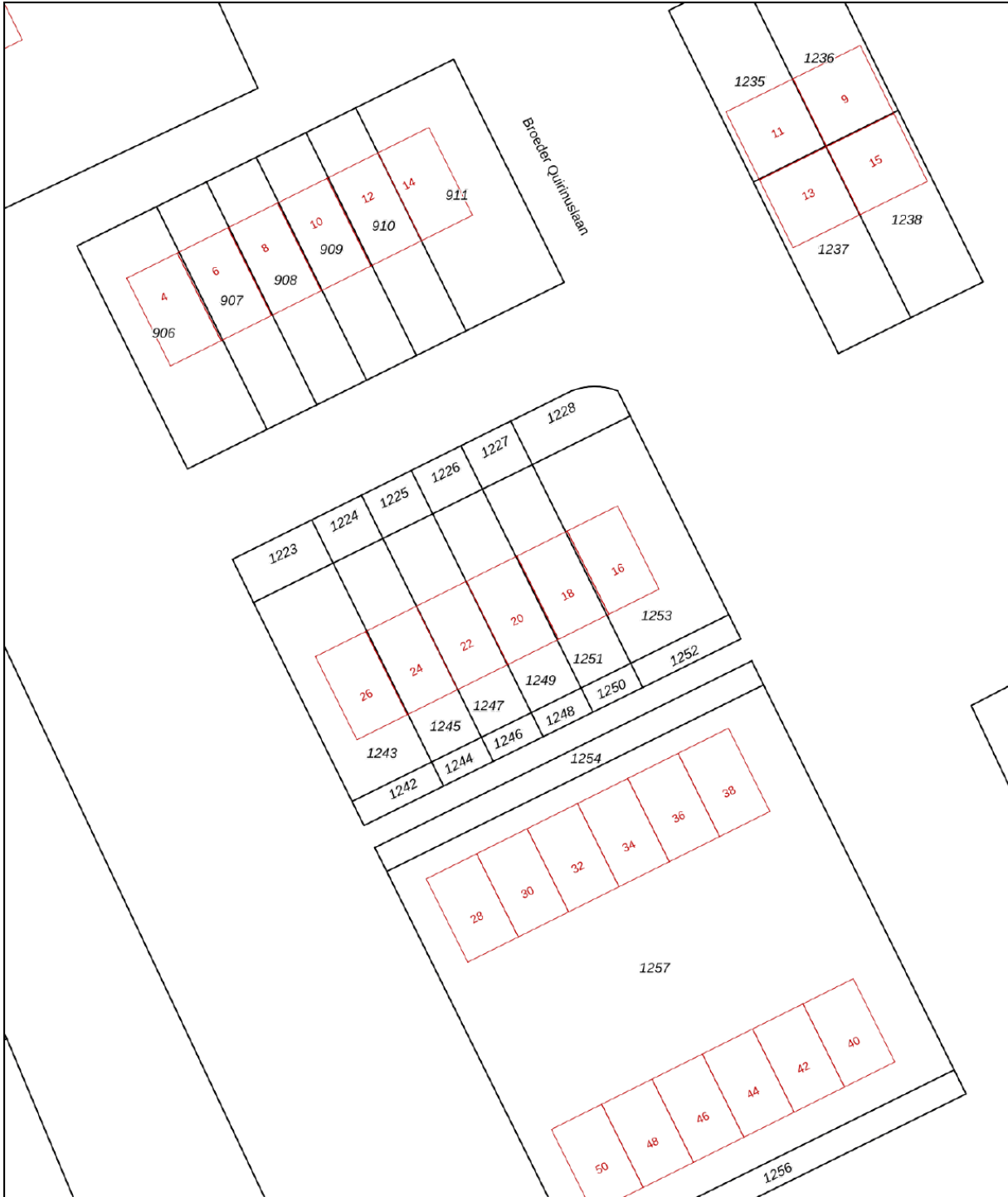
Deze plattegrond is opgesteld door Aediffi®.  
Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.




# KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: Anderz



0 5 10 15 20 25m

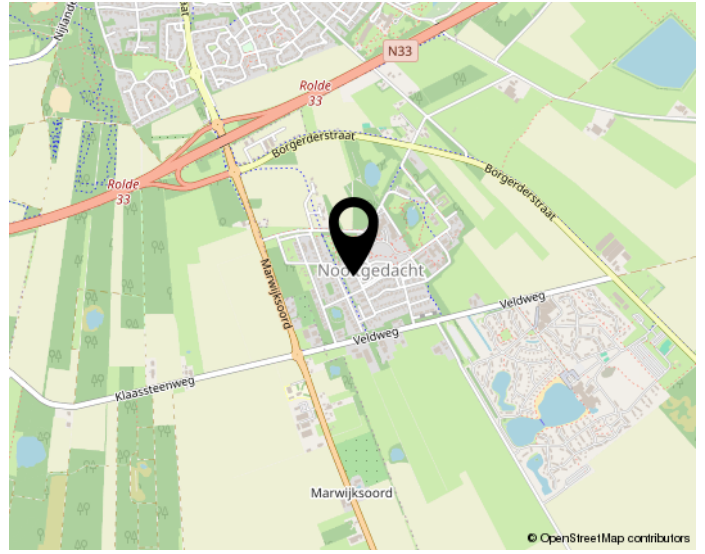
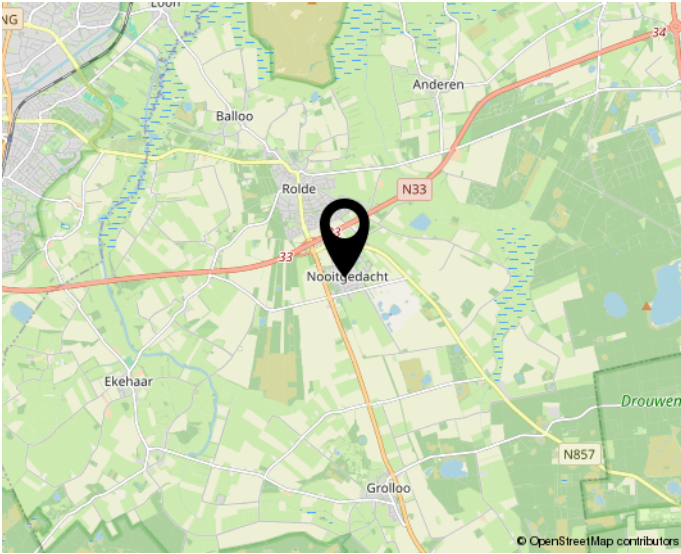
<p><b>12345</b> 25</p> <p>— Vastgestelde kadastrale grens — Voorlopige kadastrale grens — Administratieve kadastrale grens — Bebouwing</p>	<p>Deze kaart is noordgericht Perceelnummer Huisnummer</p>	<p>Schaal 1: 500</p> <p>Kadastrale gemeente Rolde Sectie X Perceel 1249</p>	<p><b>kadaster</b></p> 
--	--	---	--

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 24 juni 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.



# LOCATIE



**Woon jij straks in deze omgeving?**



# BEKIJK DEZE WONING ONLINE!

broeder quirinuslaan20.nl

AnderZ  
MAKELAAR

Broeder Quirinuslaan 20, Nooitgedacht



**Scan deze code en  
bekijk de woning op je mobiel!**



# INTERESSE? NEEM CONTACT OP MET ONS KANTOOR



Anderz Makelaar  
Atoomweg 6 B  
9468 ED Groningen

050-2041292  
info@anderzmakelaar.nl  
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?** Broeder Quirinuslaan 20 Nooitgedacht

## Roerende zaken - Buiten:

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

## Roerende zaken - Woning:

Alarminstallatie	N.v.t.
Schotel/antenne	N.v.t.
Brievenbus	Blijft achter
(Voordeur)bel	Blijft achter
Rookmelders	Blijft achter
Veiligheidsslots	Blijft achter
Vliegenhorren	Blijft achter
Schilderijophangstelsel	N.v.t.

## Woning overige:

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



**Raamdecoraties, te weten:**

Type	Etage	Keuze
Gordijnen		Blijft achter

**Warmwatervoorziening/ CV:**

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

**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	Blijft achter
Gaskookplaat/keramische plaat/inductie/fornuis	Blijft achter
Oven	Blijft achter
Vaatwasser	Blijft achter
Afzuigkap/schouw	Blijft achter
Koelkast/vrieskast	Blijft achter
Wasmachine	Kan worden overgenomen
Wasdroger	N.v.t.

**Verlichting, te weten:**

Inbouwverlichting/dimmers	N.v.t.
Opbouwverlichting	N.v.t.

**Losse kasten, legplanken, te weten:**

Losse kast(en)	Kan worden overgenomen
----------------	------------------------

<b>Boeken/legplanken</b>	N.v.t.
<b>Werkbank in schuur/garage</b>	N.v.t.
<b>Vast bureau</b>	N.v.t.
<b>Spiegelwanden</b>	N.v.t.

### Sanitaire voorzieningen:

<b>Badkameraccessoires</b>	Blijft achter
<b>Wastafel(s)</b>	Blijft achter
<b>Toiletaccessoires</b>	Blijft achter
<b>Veiligheidsschakelaar wasautomaat</b>	Blijft achter
<b>Waterslot wasautomaat</b>	Blijft achter
<b>Sauna</b>	N.v.t.

### Telefoontoestel/-installatie:

<b>Telefoontoestellen</b>	N.v.t.
<b>Telefooninstallatie</b>	N.v.t.

### Voorzetramen/radiatorfolie etc., te weten:

<b>Radiatorafwerking</b>	N.v.t.
<b>Voorzetramen</b>	N.v.t.
<b>Isolatievoorzieningen</b>	N.v.t.





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?**

Broeder Quirinuslaan 20 Nooitgedacht

### **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

**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?**

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?**

Woning

**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?**

Geen idee

**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)?**

Overige daken

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

4 jr

**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?**

Nee

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

Niet van toepassing

**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?**

Nvt

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

N.v.t.

**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?**

HR ++ (+)

**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?**

Nee

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

Nee

**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?**

April 2020

**Welk type isolatiemateriaal is hiervoor gebruikt?**

Geen idee

**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**

Ja

**Is de kruipruimte of kelder altijd droog?**

Ja



**Is er sprake (geweest) van vochtdoorslag door de kelderwand?**

Nee

**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?**

Warmtepomp, vloerverwarming

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

Ja

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

Geen idee

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

April 2020

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

April 2020

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

Ja

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

Koenen bouw

**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?**

Ja

**Welk type vloerverwarming?**

Warm water

**Waar en in welke ruimtes is de vloerverwarming geïnstalleerd?**

Beneden en eerste etage

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

Nee

**Beschikt de woning over zonnepanelen?**

Ja

**Zijn de zonnepanelen volledig in uw eigendom?**

Ja

**Hoeveel zonnepanelen zijn er aanwezig?**

16

**Blijven de zonnepanelen achter na de verkoop?**

Ja

**Wat is de capaciteit van één zonnepaneel?**

360

**Functioneren alle zonnepanelen?**

Ja

**Wat is het merk/ type van de zonnepanelen?**

Geen idee

**Maakt u gebruik van een app om de opbrengst van de zonnepanelen te bekijken?**

Nee

**Wanneer zijn deze zonnepanelen geplaatst?**

April 2020



**Welke installateur heeft de zonnepanelen toentertijd geplaatst?**

Koenen bouw

**Blijven de zonnepanelen achter na de verkoop?**

Ja

**Is de btw over het aankoopbedrag van de zonnepanelen teruggevraagd van de belastingdienst?**

Ja

**Hoe lang zit er nog fabrieksgarantie op de zonnepanelen?**

Geen idee

**Zijn de zonnepanelen toentertijd aangeschaft met subsidie?**

Nee

**Hoeveel stroom hebben de zonnepanelen het afgelopen jaar opgewekt?**

Geen idee

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

Nee

**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?**

Niet bekend

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

Nee

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

Ja

**Functioneert dit systeem naar behoren?**

Ja

**Wanneer is dit systeem voor het laatst onderhouden?**

April 2020

**Hoe oud is dit systeem ongeveer?**

April 2020

**Is er een domoticasysteem of een soortgelijk systeem aanwezig?**

Nee

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

Ja

**Hoe oud zijn de rookmelders?**

April 2020

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

Niet bekend

## Sanitair en riolering

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

Nee

**Hoe oud is de badkamer ongeveer?**

April 2020

**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?**

April 2020

**Hoe oud is de inbouwapparatuur ongeveer?**

April 2020

**Functioneert alle inbouwapparatuur naar behoren?**

Ja

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

Ja

**Hoe oud is de kraan ongeveer?**

April 2020

**Functioneert de kraan naar behoren?**

Ja

## Diversen

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

2020

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

Nee

**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, 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?**

Nee

**Is er sprake van glasvezel internet?**

Ja

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

Ja

**Welk label heeft de woning?**

A

## Vaste lasten

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

900

**Belastingjaar:**

2023

**Wat is de WOZ-waarde?**

289



**Peiljaar:**

2023

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

400

**Belastingjaar:**

2023

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

400

**Belastingjaar:**

2023

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

**Beschikt u over één leverancier voor gas en elektra?****Maandelijks voorschot voor gas en elektra:**

0

**Maandelijks voorschot voor water:**

15

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:**

0

**Overig verbruik:**

?

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

3

**Zijn er lease- en/of huurkoopcontracten (bijvoorbeeld keuken, kozijnen, cv-ketel, etc.)?****Is er sprake van erfpacht of opstalrecht?****Zijn alle verschuldigde gemeentelijke belastingen al betaald?****Zijn er variabele bedragen voor gemeenschappelijke poorten, inritten of terreinen?**

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

Nee

## 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 9, 2024 23:04



14

Jeroen Hummel





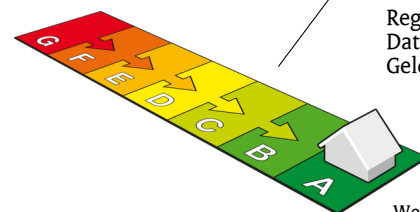
# Energie label woning

Broeder Quirinuslaan 20

9449PP Nooitgedacht

BAG-ID: 1680010000015049

Veel besparingsmogelijkheden



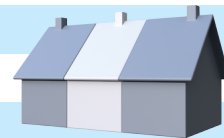
# Energie label A

Registratienummer 814621181  
Datum van registratie 08-11-2020  
Geldig tot 08-11-2030

Weinig besparingsmogelijkheden

## Overzicht woningkenmerken

1.	Woningtype	Rijwoning niet op een hoek
	Bouwperiode	2014 - heden
	Woonoppervlakte	101 t/m 120 m <sup>2</sup>
2.	Glas woonruimte(s)	HR glas
	Glas slaapruiimte(s)	HR glas
3.	Gevelisolatie	Gevel niet extra geïsoleerd
4.	Dakisolatie	Dak niet extra geïsoleerd
5.	Vloerisolatie	Vloer niet extra geïsoleerd
6.	Verwarming	Warmtepomp
7.	Aparte warmtapwatervoorziening	Geen apart toestel
8.	Zonne-energie	21,6 m <sup>2</sup> zonnepanelen en geen zonneboiler
9.	Ventilatie	Balansventilatie



## Wilt u besparen op uw energierekening? Overweeg dan de volgende mogelijke maatregelen:

Een zonneboiler voor het verwarmen van uw tapwater

Als de besparingsmogelijkheden HR107-ketel, HR107-combiketel en/of warmtepomp tegelijk op uw energie label verschijnen, dan is slechts één van deze maatregelen zinvol om uit te voeren. U kunt hieruit dus een keuze maken.

### Goedgekeurd door:

Naam E. Pruntel  
Examnummer 2221481  
KvK nummer 04058335

Afgegeven conform de regeling energieprestatie gebouwen, welke onderdeel is van de Europese richtlijn EPBD

Dit energie label is afgegeven door Rijksdienst voor Ondernemend Nederland.

Dit energie label kunt u altijd verifiëren op [www.energielabelvoorwoningen.nl](http://www.energielabelvoorwoningen.nl) of [www.energielabel.nl/woningen/zoek-je-energielabel/](http://www.energielabel.nl/woningen/zoek-je-energielabel/).

### Disclaimer

Dit energie label bevat maatregelen om de energieprestatie van uw woning te verbeteren. De maatregelen die op dit energie label genoemd worden zijn maatregelen die op dit moment kosteneffectief zijn of dit naar verwachting binnen de geldigheidsduur van het energie label worden, gebaseerd op een gemiddeld energiegebruik van de woning.

Als uw gebruik afwijkt van het gemiddeld gebruik kunnen de terugverdientijden zoals vermeld op dit energie label afwijken.

### 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 bezichtiging 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 bezichtiging

Onze opdrachtgevers stellen het altijd zeer op prijs om een reactie van uw kant te vernemen na een bezichtiging. 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!**



### Koopakte

Tenzij anders vermeld zal de koopakte worden opgemaakt door Anderz makelaar of door desbetreffende projectnotaris conform de model koopaktes, opgesteld door de Nederlandse Vereniging van makelaars in onroerende goederen en vastgoeddeskundigen (NVM), de Consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis.

### Registratie

Na het tekenen zal de overeenkomst ter registratie kunnen worden aangeboden bij het kadaster, doch niet eerder dan dat de ontbindende voorwaarden zijn verstrekt en de overeenkomst onherroepelijk is. De kosten van registratie komen voor rekening van de koper. Het laten inschrijven/registreren van de overeenkomst heeft tot gevolg dat latere faillissementen, overdrachten, beslagen en een later gevestigd voorkeursrecht van de gemeente niet tegen de koper kunnen worden ingeroepen. De maximale geldigheidsduur van de registratie is 6 maanden.

### Bankgarantie/waarborgsom

Koper is verplicht om na het tot stand komen van de overeenkomst een bankgarantie op te stellen voor een bedrag van 10% van de koopsom. Deze dient binnen 6 weken, na de mondelinge overeenkomst, bij de notaris te zijn. Voor een bankgarantie berekent de bank een vergoeding. Het is ook mogelijk om binnen 6 weken een waarborgsom te storten op de rekening van de notaris. Deze waarborgsom bedraagt 10% van de koopsom en wordt ten tijde van de eigendomsoverdracht in mindering op de koopsom gebracht.

### Bedenktijd

De koper, een natuurlijk persoon die niet handelt in de uitoefening van bedrijf of beroep, heeft gedurende 3 dagen het recht de koopovereenkomst te ontbinden. De bedenkijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenkijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenkijd loopt.

### Erfdienstbaarheden

De in het kadaster ingeschreven rechten en plichten zijn van toepassing. Een kopie van de laatste eigendomstitel is bij de makelaar ter inzage. In de notariële akte van levering worden bepalingen opgenomen waardoor de huidige toestand gehandhaafd blijft.

### Vragenlijst

De vragenlijst is naar eer en geweten ingevuld door de verkoper. Voor de juistheid van de verstrekte informatie kan door Anderz Makelaar en verkoper echter geen aansprakelijkheid worden aanvaard.

### Voorbehouden

Een voorbehoud, bijvoorbeeld tot verkrijging van financiering, wordt verstrekt indien gewenst, voor een periode van zes weken na de mondelinge overeenkomst.

### Schriftelijke vastlegging

Uit de koopakte vloeien pas verplichtingen voort als beide partijen deze akte hebben ondertekend. De partij die deze akte als eerste ondertekent, heeft het recht de overeenkomst te ontbinden wanneer hij niet uiterlijk op de achtste werkdag nadat hij de akte ondertekend heeft (een kopie van) de door beide partijen ondertekende akte heeft ontvangen. Dit recht vervalt als daar niet uiterlijk op de derde werkdag nadat alsnog (een kopie van) de door beide partijen ondertekende akte is ontvangen, gebruik van is gemaakt.

### Asbestclausule

Asbest is in het verleden veel toegepast in de bouw vanwege de goede eigenschappen die het materiaal bezit. Sinds 1 juli 1993 is de verkoop van asbesthoudende materialen in Nederland verboden. Woningen die voor die datum zijn gebouwd kunnen dus nog asbesthoudende materialen bevatten. In de koopakte zal dan ook bij deze woningen een clausule worden opgenomen waarin koper verklaart bekend te zijn met de mogelijke aanwezigheid van asbesthoudende materialen en deze te aanvaarden.

### Ouderdomsclausule

Het is koper bekend dat de onroerende zaak meer dan 40 jaar oud is, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. In afwijking van artikel 6.3 van deze koopakte en artikel 7:17 lid 1 en 2 BW komt het geheel of ten dele ontbreken van een of meer eigenschappen van de onroerende zaak voor normaal en bijzonder gebruik en het eventueel anderszins niet-beantwoorden van de zaak aan de overeenkomst voor rekening en risico van koper.

### Niet-zelfbewoningsclausule

Verkoper heeft koper uitdrukkelijk geattendeerd op het feit dat verkoper het verkochte niet zelf feitelijk heeft gebruikt/bewoond en dat hij derhalve koper niet heeft kunnen informeren over eigenschappen van c.q. gebreken aan het verkochte, waarvan hij op de hoogte zou zijn geweest als hij het verkochte zelf feitelijk had gebruikt. In dit kader zijn partijen uitdrukkelijk overeengekomen dat dergelijke eigenschappen c.q. gebreken voor risico en rekening van koper komen en dat bij de vaststelling van de koopsom hiermee rekening is gehouden. (eventueel: Om dit risico voor koper te beperken heeft verkoper koper in de gelegenheid gesteld een bouwkundige inspectie uit te doen voeren. Hiervan heeft koper wel/geen gebruik van gemaakt.)

### Lijst van zaken

Bij de aankoop wordt de staat van oplevering vastgesteld middels een lijst van (on)roerende zaken behorende bij de koopakte. Mocht u tijdens het tot stand komen van de overeenkomst niets afspreken over de inhoud van deze lijst dan wordt deze lijst zonder aanpassingen automatisch bindend voor beide partijen.



# 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 liefvallige 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





## 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



# 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.



# EXPAT

## GRONINGEN

[HTTPS://EXPATGRONINGEN.COM](https://expat groningen.com)

### LEADING EXPAT BROKER

Anderz makelaar is the leading expat broker in Groningen and surroundings.

The number of (returning) international clients is growing and for 22 years we have been helping expats from all over the world to find housing. We build on an 85% return rate and the word of mouth of satisfied customers.

### JOINT FORCES

Since we work on a flexible basis in order to help you out as good as we can, we work with flexible labour as well.

Primarily Martin will be your go-to guy, and Quwendy at the office, but we are joining forces with various external parties to be able to provide you with everything all at any time.

Expat Groningen is a dedicated service partner of IWCN (International Welcome Centre North), which is basically the first logical step to take for anyone coming to Groningen.

For your mortgage we have 2 main mortgage advisors who specialize in expats. That way you can be assured of the right advice and information without unpleasant surprises in hoddem taxes or anything else that may come up.

Expat Groningen is the Expat division of Anderz Makelaar in the city of Groningen. Together with his team, he does everything necessary to completely unburden clients in the process of finding a new home.

Anderz Makelaar has been in business over 14 years and has been active in the housing market in Groningen and the surroundings for over 25 years. It is a small-scale family business with a proactive attitude, sympathetic management and a go-getter mentality. Martin is on the road daily as a purchasing agent, sales agent, expat expert and for valuations. Quwendy is the first contact at the office. She is mainly concerned with communication, paperwork, presentation, processes and planning. Our collaboration creates a warm ethos within the company and we believe that this contributes to the positive customer journey of our clients.



**'Passion for People, Buildings, and Emotions: The Heart of Real Estate'**

MARTIN R. HAMMEGA

*I always say, it's not just about properties; it's about people. As a real estate agent, I have the privilege of bridging the gap between individuals and their dreams of finding the perfect place to call home.*

*I've always been intrigued by the intricate dance of human behavior, the subtle cues that reveal desires and aspirations. I find it endlessly fascinating to decode the emotions that drive people to make one of the most significant decisions in their lives.*

*I also have a deep appreciation for the artistry of buildings and structures. From historic homes with stories to tell to modern marvels of design and engineering, every property has a unique character waiting to be uncovered.*

*So, whether you're buying, selling, or just exploring the possibilities, I'm here to guide you through this incredible journey. Let's embark on this adventure together and turn your real estate dreams into reality.*

### STATEMENTS FROM REVIEWS:

*"communication, reliability, comprehension, thinking along, no worries, generally a good feeling"*



# What is the value of a buying agent ?

We can help you **navigate the market**. We also **communicate and process in English**. We make sure we **connect you** to all the trusted partners needed during the process. We know the **local customs and rules**. As a **licensed** real estate agent we are **insured** for professional and corporate liability and adhere to the high standard guidelines of our branch association. We **part-take** on some of the **legal obligation** to investigate. We are **schooled in engineering** and are familiar with the **structural weaknesses** in Groningen hence the possible solutions or subsidies as for example earthquake damage. We have access to a **municipal data system** to research detailed information and records about the property, neighborhood and details of recently comparable sold properties. We **negotiate** prices for you, oversee the **technical inspection** and guide you to the transfer with the **notary and interpreter**.

## Buying a house in Holland, What is different?

### Your interest only

Your buying agent works with exclusive assignments and therefore only represents your best interests. The estate agent is there to ensure that you will feel secure about the completion of the buying process. We think it is important for us to learn what your expectations are and what is needed to navigate this process with a strong feeling of confidence. We communicate with you in a group app joined by the agents and the office. This way the lines are short and the progress and explanations are clear to everyone in the process. It also makes a swift communication possible and as a client you will be in charge of what takes place.

### Mortgage maximum amount

Generally, a mortgage will never exceed the appraised value. The only exception can be if you qualify for an NHG guaranteed mortgage and some amounts intended for energysaving measures. Our financial advisors can help you explain.

### Appraisal

During the mortgage application, an appraisal of the property must be done. The financial advisor will inform you about this. We can organize this for you.

### Due diligence

Under the Money Laundering and Terrorist Financing Prevention Act (Wwft), we must identify and verify all our clients. It is of interest where you come from. This has to do with the fact that there are countries with an increased risk of money laundering and/or terrorist financing. For this reason, we also need to know how the transaction will be funded. Where does the money come from? Another part of the Wwft client due diligence is that we are required to check whether the client, a UBO, a UBO or pseudo-UBO is a PEP (politically exposed person). Knowing that a real estate agent has conducted a comprehensive customer research gives a seller security.

### Duty to investigate and duty of disclosure

If a defect is visible, you as the buyer must ask questions of the seller. For example, if you see traces of leakage, then it is clear that something is wrong with the roof and you are obliged to investigate. As a buyer, you have a "duty to investigate. If you do not fulfill this duty, you run the risk of not being able to recover your damages related to a hidden defect from the seller.

Secondly, the seller has a so-called 'duty of disclosure'. If the seller is aware of a defect that prevents the normal use of the property, he must inform the buyer. If he fails to do so, the seller is in principle liable for the damage suffered by the buyer due to the hidden defect.

### Kosten koper (Cost of buyer)

Please note that you as a buyer will have to pay the extra costs involved in the purchase of the property. These costs are indicated as K.K. (kosten koper meaning costs for the buyer) will be approximately 3% to 8% of the purchase price, depending on the purchase value.

These costs consist of:

- 2% transfer tax\*
- 0,7% NHG fee (mortgage issue - if applicable)
- Fee Mortgages advisor
- Fee estate agent that is representing you
- Additional costs: i.e. notary's fee, valuation report , interpreter, structural survey (optional), settlement Municipality taxes

### \*Transfer tax

Starting 2021, property buyers under the age of 35, will no longer have to pay the 2% transfer tax. Additionally, starting the 1st of April 2021, the property value must also not exceed € 400.000,-. Buyers of 35 years and older will still have to pay the 2% transfer tax. For other buyers such as investors the transfer tax is 8%.



### **Cancellation clauses**

Resolutive conditions are conditions which can be negotiated and will be included in the contract of sale. Under these conditions, the agreement can be dissolved free of charge. For example:

- Subject to financing
- Negative outcome of technical inspection
- Failure to obtain National Mortgage Guarantee (NHG)
- No-risk clause (Reservation to sell your own home)

### **Service Costs – VVE**

With an apartment you are automatically a member of the Owners' Association (VvE) for the management and maintenance of the apartment building. For this you pay service costs. This amount is in addition to your mortgage payments.

### **10% deposit to the Notary**

As standard, a 10% deposit is paid into the notary's bank account or the use of a written bank guarantee for that amount.

### **3 days reflection period**

When you sign the purchase contract the Cooling Off Period starts. You have 3 days reflection time before this contract will take effect. Within these 3 days you can get out of the contract free penalty-free by sending an email to the Notary or Real Estate Agent.

### **30% ruling – a possible financial benefit**

This is a tax measure for foreign workers who have "specific expertise" that is scarce in the Dutch labor market. If so, they pay no tax on up to 30 percent of their salaries..

## **Relocating, Why do you need a buying agent ?**

### **Big decision**

We understand the grandeur of the decisions that have to be made. Anderz Makelaar is standing right next to you to boost your self-confidence and peace of mind. It's not just "a house", it's about your new HOME. A sentiment. We fully understand that, but we also review objectively. We are architecturally, legally and financially critical. We assess the price from various angles, that is: appraisal value – expected sales value (market value) – emotional money. In short, we make sure you know exactly what the considerations are.

### **Research**

We know the local real estate market and everything about the building procedures and environmental regulations. We are investigating the VVE (home owners association): is it financially healthy and active? What are the consequences? Has it been renovated, has it been done correctly? What about permits? Are you allowed to rent out? Has there been earthquake damage, has it been solved, how has it been solved, by whom and has a subsidy been applied for? What is in the zoning plan/planning commission? Is that view permanent? And the 3 main points: we judge the asking price in regards to the value of the property, we look at legal issues and we look at the structure. We perform a basic structural survey as we are schooled in engineering.

### **Smart negotiation**

We argue each aspect to ensure that biddings are well calculated and thoroughly considered. We compete to promote you as the best choice for the seller and we also explain how we were led to this amount. A seller can only conclude that it is a well-

considered number (and therefore less risk than with a "cowboy") and that you are well supervised. In most cases a seller is more keen on security than he is on the highest price.

### **Time saving**

Last year, a dozen clients switched to our office. These either came from another office or they had started the purchase process without a buying agent. Sometimes the process ran over a year. Complaints heard are: "it seems as if I am not taken seriously", "I keep doubting", "I always miss", "I don't really get an answer to my questions" and sadly true: "if I apply for a viewing in English I hardly get an answer".

We do it differently, we do 'the Anderz way'. We clearly walk you through the process and we want to know a lot about you. Then we get to work and most people succeed within a few weeks to a maximum of 3 months. Now that the market is cooling down a bit, the chance of success is even greater and the time you need will be even shorter.

### **No hassle**

Buying a house involves a lot. A lot of searching, arranging and sometimes hassle. Planning agreements, viewing, testing the fair value, knowing the true value, assessing the quality of the property, estimating risks, bidding, architectural inspection, the purchase agreement, the inspection, the notary, financial capabilities, appraisal report, structural report... We unburden and relieve.

# Moving Planner

## ABOUT 2 MONTHS BEFORE THE MOVE

- Cancel rent if necessary
- PostNL moving service
- Start tidying up
- Inquire about moving allowance
- Request days off at work
- Select energy supplier
- Apply for home contents insurance
- Request moving company quotes
- Request internet connection or move
- Inform school about your moving plans
- Request information about the schools, after-school care or daycare centers in your new living environment

## ONE MONTH BEFORE MOVING DAY

- Send moving notices;
- Have moving boxes delivered
- Make sure to use the right address for deliveries
- Discuss the mover or rent a moving car
- Ask for moving help (friends and family)
- Cancel electricity and gas supply to the old house
- and apply for the new house
- Cancel domestic staff
- Stuff clean up those that don't last

## A FEW WEEKS BEFORE THE MOVE

- Send address changes
- Cancel and request gas, water & electricity supply
- Cancel central heating maintenance contract
- Cancel window cleaner
- Store important papers and items in a safe
- Cancel/request PO box
- Arrange insurance
- Notify bank
- Notify health insurance
- Notify doctor and dentist and find a new one
- Register with the Municipality
- Have the chimney swept
- Prepare warranty certificates and manuals
- Register children for a new school
- Keep tools aside that are still needed
- Sell unnecessary items
- Return items borrowed in the neighborhood
- Organize the help for cleaning the new house
- Arrange the collection of bulky waste

## ONE WEEK BEFORE MOVING DAY

- Agree on the transfer of keys from old house to new house (arranged by the real estate agent)
- Request back all house keys in circulation
- Notify suppliers who come to the door
- Notify VVE (apartment)
- Return library books
- Babysitter for children and pets during the move
- Stick stickers on boxes with reference to the rooms (kitchen, bathroom, etc.)
- Pack items you no longer need
- Empty and defrost the freezer
- Ensure there is parking space on moving day
- Get enough food/drink (new and old home )
- Cleaning supplies and garbage bags

## On moving day

- Have enough cash on hand
- Take meter readings
- Drain the water pipe in case of severe frost
- Check the house for leftovers
- Make sure the containers are emptied
- Transfer the key
- Save a few boxes for the last items
- Install the washing machine drum protection
- Secure the computer's hard drive
- Remove the last curtains
- Keep important items separate (money, keys, insurance papers, etc.)
- Close windows and doors properly
- Valid ID for the notary

## After the move

- Check any moving damage
- Return moving boxes

Photos and coffee with your favorite real estate agent





# HOW WE CAN HELP YOU ?



## Buy property

We help clients successfully buy property. Whether it being a new home or an investment.



## Sell property

We can sell your house without any stress, Get the best price, conditions and legal clauses.



## Property Management / Rentals

We can assist in renting your property, help find rental options, or manage your rental house.



## Tax advise

There are certain tax benefits for expats like the 30 percent ruling. If you like to know more, we can help or refer you to an agency.



## Mortgage

Finance your new house, or re-finance. The advisor knows exactly how to use the rules, limits and benefits.



## Structural Survey

we are construction educated. However, we are not a professional structural engineer. We can explain or arrange a report for you.



## Energy label

Owners are obligated to have an energy label when selling or renting. We can help produce a label for you.



## Valuation report

When buying we shall have your valuation arranged according to the needs. No client? no problem, you can ask us for any valuation.



## Service Contract

We can assist in searching high-end properties not broadly advertised online.

# EXPAT GRONINGEN

## YOUR TRUSTED ESTATE AGENT FOR EXPATS



**The rules in the Netherlands are often unfamiliar and different from your own country. Also the language can be a barrier. Expat groningen is a specialist and helps expats to feel at home. We make sure you feel confident and supported throughout the entire buying process.**

## CORE VALUES

We are a people-oriented organization. **Involved, detailed and honest** We base all actions on verifiable arguments making everything recognizable and insightful. We continue to move with today's developments and wishes. And we go a step further in our advice and in identifying and creating opportunities.

## ANDERZ = DIFFERENT & UNIQUE

We do not see ourselves as the conventional real estate agent. We see and do it just a little bit differently. Because we know every person is unique and every home is different.

## OUR GOAL

A good relationship with people is our main goal. We love it when someone knocks on our door who has been referred to our office by a friend, parent, colleague or family. Or former clients who invariably return during changes in their lives. That is the biggest compliment and that is our real profit.

## OUR GUARANTEES

- **No Cure, No Pay policy**
- Satisfaction guaranteed
- Licensed, educated & insured
- Connected to branche organization



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