



Hoendiep 75 a, 9718 TD Groningen

Vraagprijs € 274.000,- k.k.

Marjet Makelaardij
Helperplein 6
9721 CX, GRONINGEN
Tel: 050-7853714
E-mail: info@marjetmakelaardij.nl
www.marjetmakelaardij.nl

Omschrijving

Goed onderhouden jaren '30 woning aan de rand van de Schilderswijk!

De woning heeft grotendeels kunststof kozijnen en is volledig voorzien van HR++ glas. De kozijnen die niet van kunststof zijn, zijn recent vervangen door kwalitatief hardhout. En vernieuwde keuken en een moderne badkamer, separat toilet in dezelfde stijl, en een algeheel verzorgd interieur maken dit tot een perfecte starterswoning!

De woning is gelegen op een geweldige locatie. Op loopafstand van de binnenstad, Noorderplantsoen, Stadspark, centraal station en alle andere voorzieningen. Daarnaast is de ligging zeer gunstig ten opzichte van de uitvalswegen. Wil je de stad uit? De bus met een goede verbinding naar het station stopt voor de deur en met de auto rijd je zo de ring op! Daarnaast wordt de omgeving omringd door mooie nieuwe wooncomplexen en behoort De Suikerzijde binnen enkele jaren tot de naastgelegen hippe stadswijk.

Indeling:

Eerste verdieping:

Entree/hal met meterkast. Een gezellige straatgerichte woonkamer met originele ensuite-deuren naar de eetkamer en openslaande deuren naar het balkon. De complete keuken, recent vernieuwd, is onder andere voorzien van een 4-pits gaskookplaat met afzuigkap, een oven en een vaatwasser. Er is ook een handige inbouwkast voor de boodschappen.

Tweede verdieping:

Overloop met twee ruime slaapkamers, beide voorzien van een nette laminaatvloer. De badkamer is tevens recent geheel gemoderniseerd en beschikt over een royale douchehoek en dubbele wastafel. De overloop heeft een separaat toilet en een kast met aansluitingen voor witgoed, waardoor je hier perfect een wasmachine en droger kunt plaatsen.

Sterke punten & bijzonderheden:

- Er is nog geen aardbevingsschade gemeld; hier liggen vast mogelijkheden voor de koper.
- Grotendeels kunststof kozijnen en geheel voorzien van HR++ glas.
- Eigen stenen berging in de brandgang achter het complex.
- Veel originele details zoals schouwen, paneeldeuren en vaste kasten zijn nog aanwezig.
- Fantastische uitkijk over het Hoendiep.
- Geen actieve VvE, wel inschrijving bij de KvK van toepassing.

Kenmerken

Vraagprijs	: € 274.000,00
Soort	: Appartement
Open portiek	: Ja
Inhoud woning	: 250 m ³
Perceel oppervlakte	: 100 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 72 m ²
Soort appartement	: Bovenwoning
Bouwjaar	: 1935
Tuin	: Geen tuin
Garage	: Geen garage
Energie label	: D
Verwarming	: C.V.-Ketel
Isolatie	: HR-glas, HR++ glas
Voorzieningen	TV kabel
C.V.-ketel	: Nefit Proline (Gas gestookt combiketel uit 2018, eigendom)

Locatie

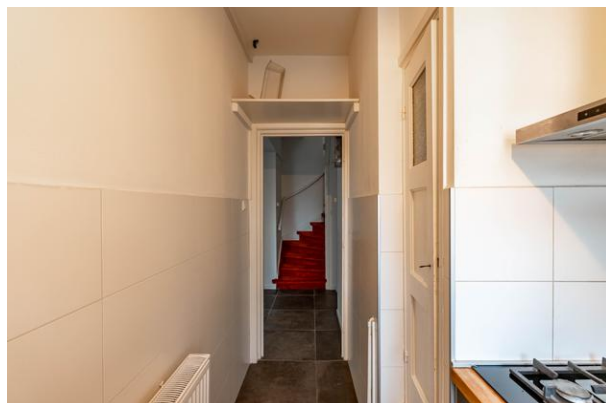
Hoendiep 75 a
9718 TD GRONINGEN



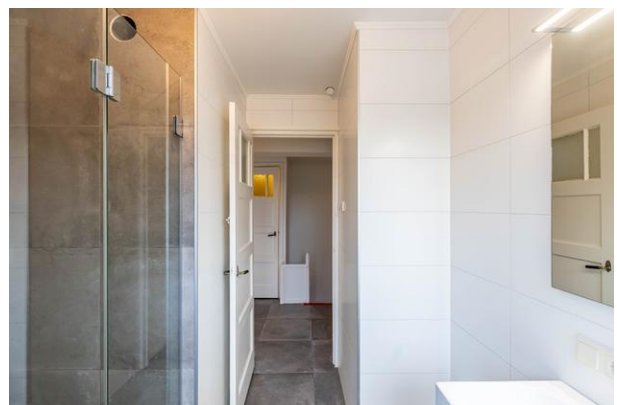
Foto's



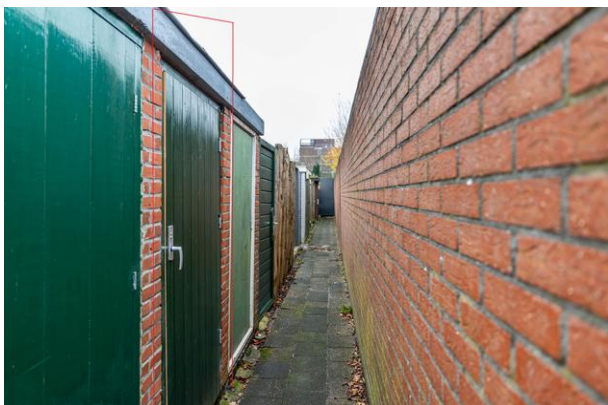
Foto's



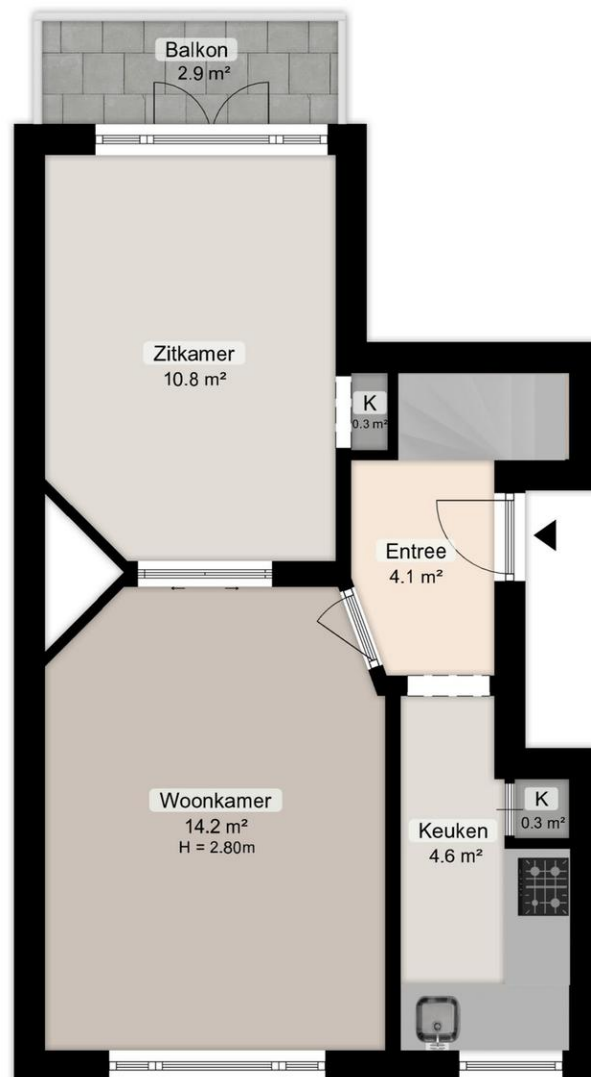
Foto's



Foto's



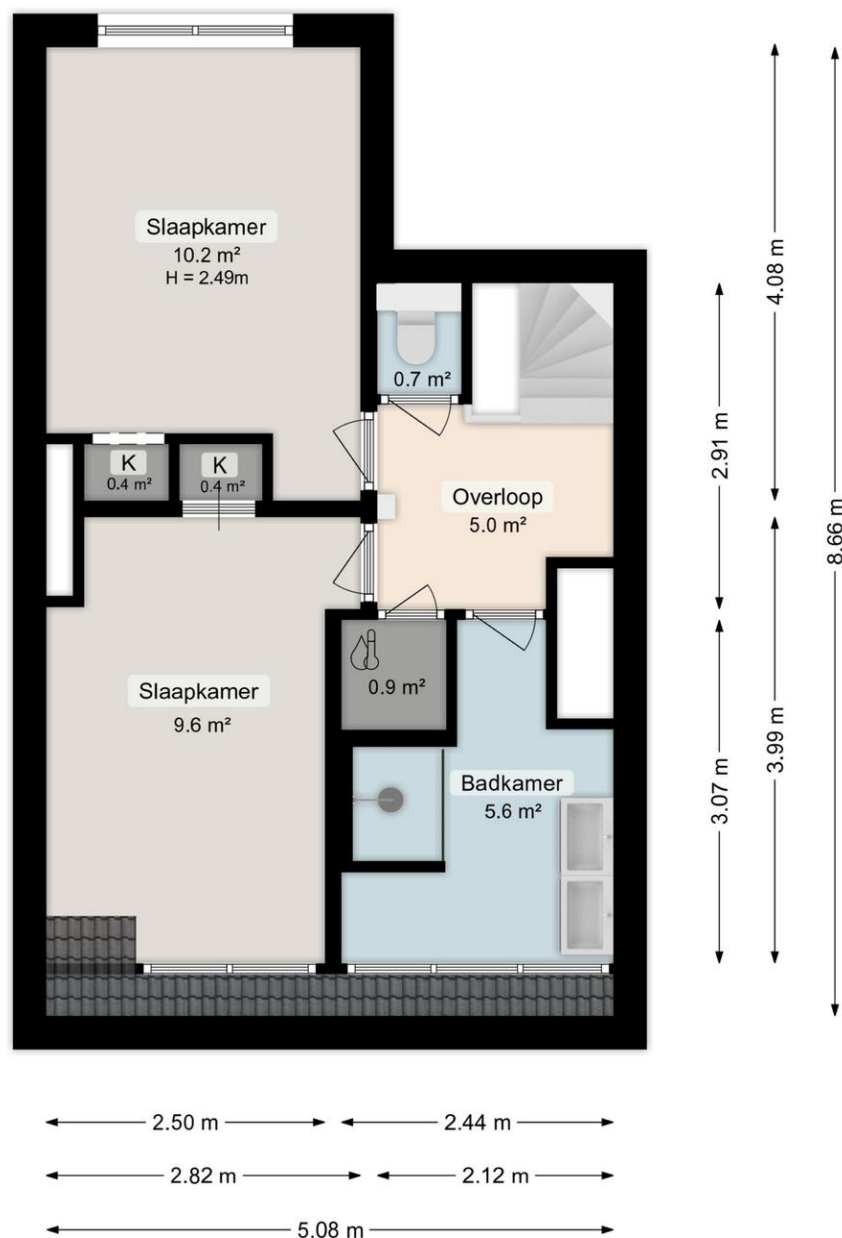
Plattegrond



Deze plattegrond is opgesteld door Aedifi®.

Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond



Deze plattegrond is opgesteld door Aedifi©.

Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

Veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

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

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

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

5. Hoe komt de koop tot stand?

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

6. Mag een makelaar van de NVM tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?

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

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers.

Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

Aanvullende informatie

Documentatie

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

Toelichtingsclausule NEN2580

De Meetinstructie is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

Waarborgsom

Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koper wordt standaard in de koopakte een artikel opgenomen waarbij de koper zich verplicht binnen een bepaalde tijd een bankgarantie te overleggen, dan wel een waarborgsom te storten op de rekening van de notaris. Deze waarborgsom bedraagt in de regel 10% van de koopsom en wordt ten tijde van de eigendomsoverdracht in mindering gebracht op de koopsom. Voor eventuele vragen over een waarborgsom of bankgarantie kunt u vanzelfsprekend contact met mij opnemen.

Ouderdomsclausule

In de koopovereenkomst betreffend woning en appartement welke ouder zijn dan 20, 40 of 60 jaar neem ik een zogenaamde 'ouderdomsclausule' op die als volgt luidt: Het is koper bekend dat de onroerende zaak meer dan 20, 40 of 60 jaar oud is, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden 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 de koper.

Biedingprocedure

Als uitgangspunt wordt het standaard NVM-systeem gehanteerd. Concreet betekent dit dat biedingen van geïnteresseerden op volgorde van binnenkomst worden afgehandeld. Mocht de situatie zich echter voordoen dat meerdere biedingen op het pand worden uitgebracht, dan behoudt de verkoper zich het recht voor om een ander systeem te hanteren door bijvoorbeeld op een schriftelijke dan wel mondelinge inschrijvingsprocedure over te gaan.

Opschortende voorwaarde

Bij de mondelinge koopovereenkomst geldt de opschortende voorwaarde dat de koopovereenkomst pas definitief is als: de koopakte door beide partijen is ondertekend en de bijbehorende ontvangstbevestiging door de koper(s) is ondertekend en de getekende koopakte met ontvangstbevestiging bij Marjet weer terug is. Koper kan aan een mondeling akkoord derhalve geen rechten ontleen.

Reactie na een bezichtiging

Onze opdrachtgevers stellen het altijd zeer op prijs om een reactie van uw kant te vernemen na een bezichtiging. Hiervoor kunt u mij bellen (050- 785 37 14) of mailen (info@marjetmakelaardij.nl).