



Lamberink
DYNAMIS Makelaars

www.populierenlaan49.nl



Populierenlaan 49

9741 HB Groningen

TE KOOP € 225.000 k.k.





Kenmerken

Soort	portiekflat
Type	appartement
Kamers	3
Woonoppervlakte	76 m ²
Perceeloppervlakte	0 m ²
Inhoud	251 m ³

Bouwjaar	1967
Tuin	geen tuin
Garage	geen garage
Verwarming	blokverwarming
Energie label	C
Isolatie	-

Omschrijving

Starters opgelet!

Dit lichte appartement met twee slaapkamers en een vrij uitzicht is een ideale kans om een droom appartement te creëren. De grote ramen zorgen voor een heerlijk lichte en ruimtelijke sfeer. De indeling biedt volop mogelijkheden, en de twee balkons maken het plaatje compleet.

Het appartement is ideaal gelegen met alle voorzieningen binnen handbereik. Op korte fietsafstand liggen het Noorderplantsoen, de Grote Markt en diverse winkelcentra, zoals Paddepoel en Selwerd. Ook het Zernikecomplex en station Noord zijn snel en eenvoudig te bereiken.

INDELING

Via de gemeenschappelijke entree, voorzien van een afgesloten portiek, brievenbussen, een intercom en een trappenhuis, bereik je het appartement op de eerste woonlaag.

Bij binnenkomst in de hal is er toegang tot het toilet, de woonkamer en de gesloten keuken. De keuken is uitgerust met een eenvoudig keukenblok, een ruime vaste provisiekast en geeft toegang tot het balkon op het noordoosten. Vanuit de keuken is ook de badkamer bereikbaar, die voorzien is van een douche, een wastafel en een aansluiting voor de wasmachine. De lichte woonkamer heeft grote ramen aan beide zijden, wat zorgt voor een ruimtelijke uitstraling. Vanuit de woonkamer is een slaapkamer bereikbaar. Indien gewenst, kan de wand tussen de woonkamer en de tweede slaapkamer eenvoudig worden verwijderd om een extra ruime leefruimte te creëren. De tweede slaapkamer, bereikbaar vanuit de hal, grenst aan het balkon op het zuidwesten.

BIJZONDERHEDEN

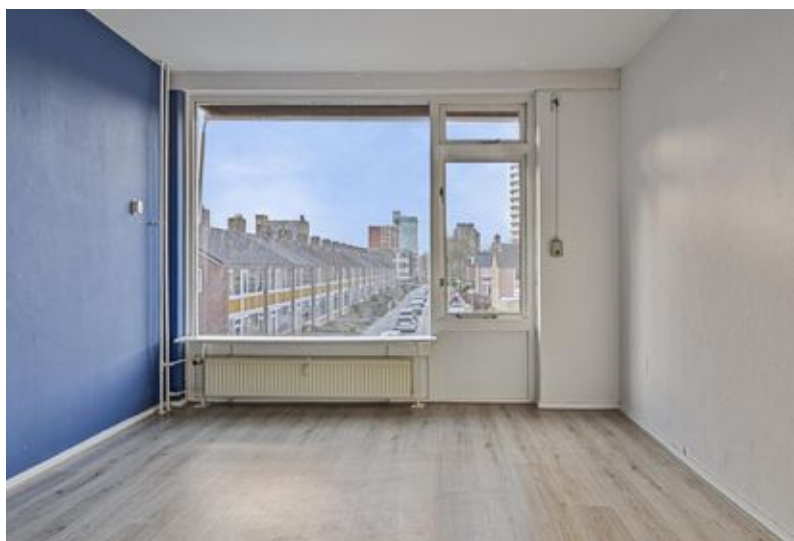
- Zeer licht appartement
- Twee slaapkamers
- Twee balkons
- Vrij uitzicht
- Actieve VvE
- VvE bijdrage: €139,26
- Voorschot blokverwarming van de vorige bewoner bedroeg €113,68

Virtueel al te bezichtigen!

Deze woning heeft een unieke eigen website met onder andere een virtuele tour. Druk rechts op 'Download Brochure' en kom alles te weten van de woning en de omgeving!

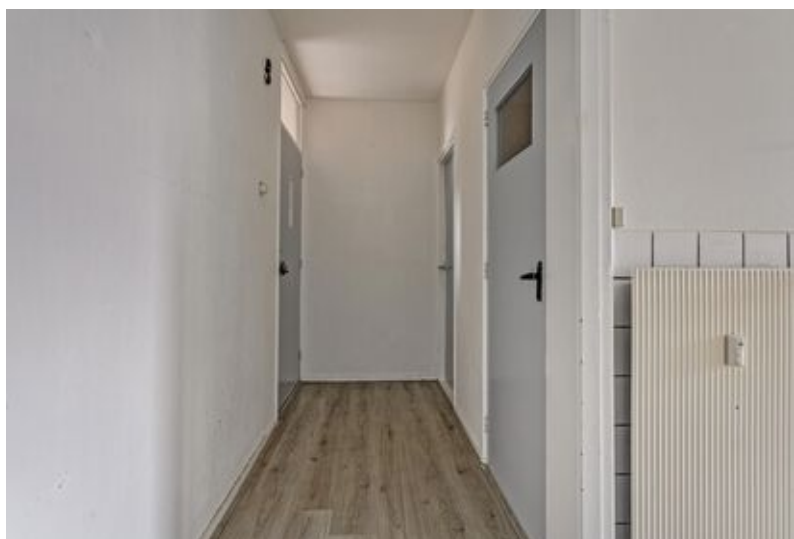
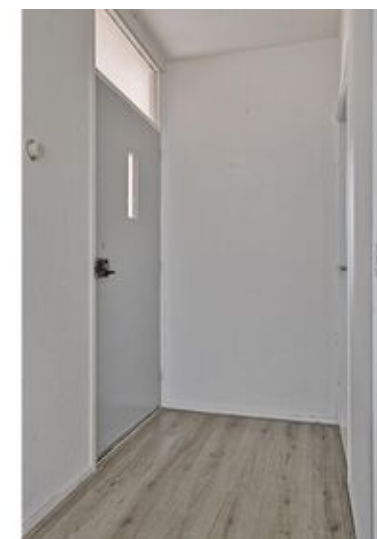
Toelichting meting gebruiksoppervlakte

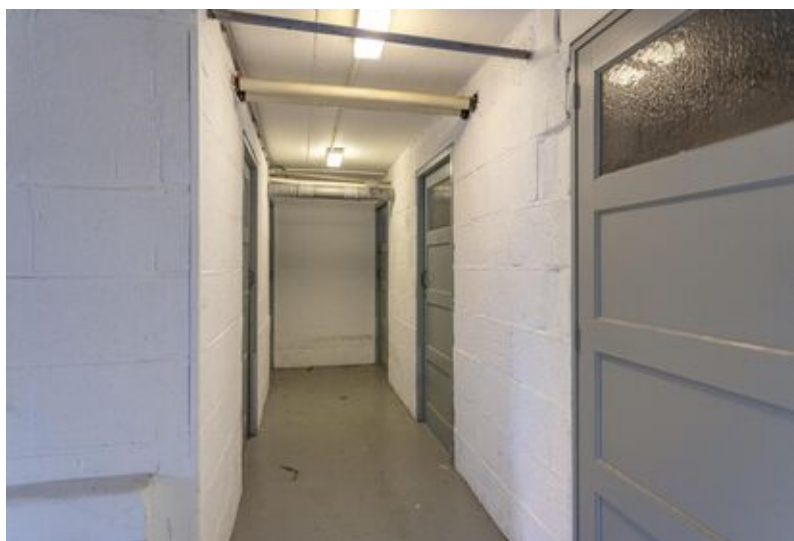
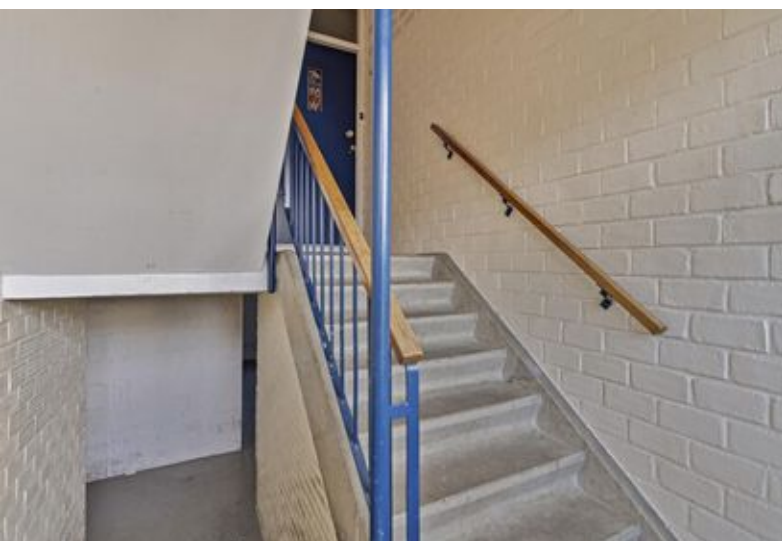
De woning is gemeten op basis van de Branche Brede Meetinstructie (BBMI). Deze meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting. Het vermelde aantal m² en m³ dient daarom nadrukkelijk als indicatief gelezen te worden.













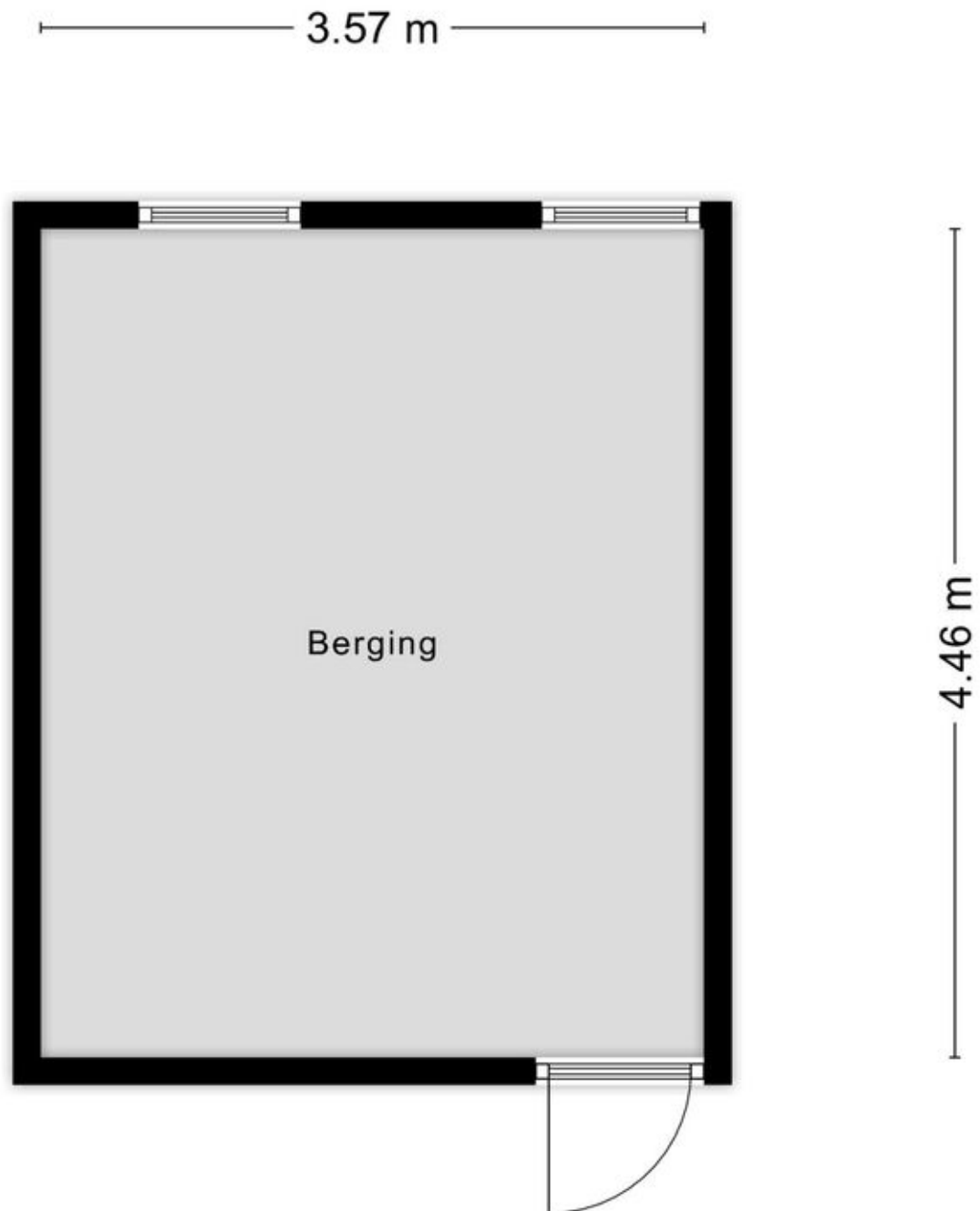


Plattegronden



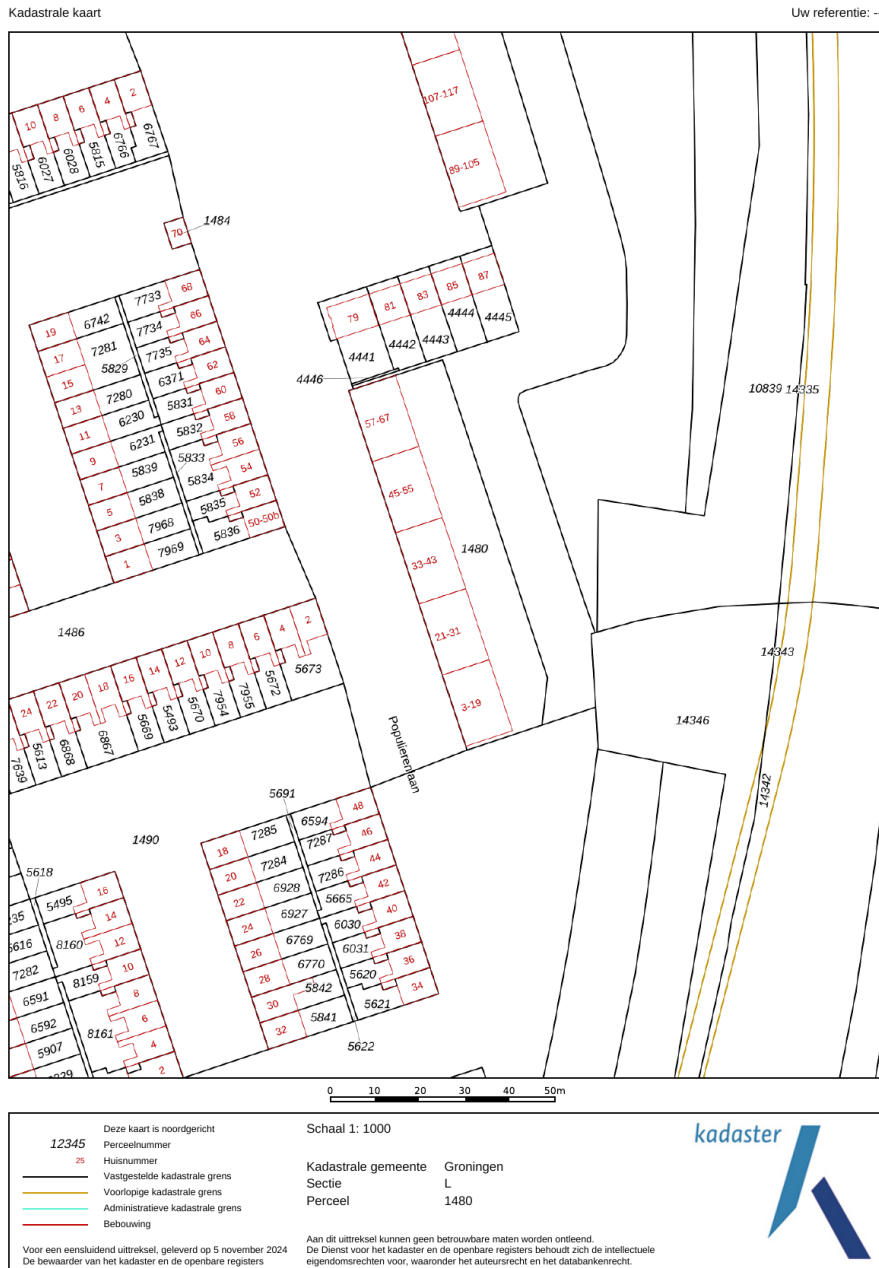
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
 © Zibber www.zibber.nl

Plattegronden



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

Kadastrale kaart



Bestemmingsplan:

Het bestemmingsplan is te raadplegen op www.ruimtelijkeplannen.nl of ter inzage bij de gemeente.

Adres:
Populierenlaan 49

Gemeente:
Groningen

Soort:
portiekflat

Postcode / Plaats:
9741 HB Groningen

Sectie / Perceel:
L / 5623

Veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn. Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. 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. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

6. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. Wat is een optie?

- a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.
- b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

9. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: financieringsvoorbehoud, geen huisvestingsvergunning, negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring, het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie, NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 10). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgave van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

11. Wat is een waarborgsom/bankgarantie?

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt, wordt er altijd in de koopakte een bepaling opgenomen waarbij de koper verplicht is om binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Dat doet de koper op de bankrekening van de notaris of door een bankgarantie af te geven aan de notaris. Deze waarborgsom bedraagt 10% van de koopsom.

12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:

- a) Overdrachtsbelasting.
- b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

14. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

Lamberink Makelaars

Voor een nieuwe stap

Bij Lamberink bent u aan het juiste adres voor uw nieuwe (t)huis! Bij ons vindt u alles onder één dak. Aankoop, verkoop, nieuwbouw, onafhankelijk hypotheekadvies en verzekeringen.

Deskundigheid

Passie

Aandacht

Service

Betrokken

Persoonlijke benadering

Uitgekiende promotie

Prijs/kwaliteit

Goed bereikbaar



Marjet Kamps, Chèvelle Frenkel en Kim de Bruijn

De informatie in deze brochure is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.



Wilt u weten wat uw mogelijkheden zijn?

Onze adviseurs helpen u graag. Verhuizen of toch blijven wonen?

Nieuwbouw of bestaande bouw?

Afspraken zijn ook mogelijk op het Zwet 35 A te Appingedam.

Wij helpen u graag te bouwen aan een nieuwe toekomst!

Westerkade 1 | 9718 AN Groningen | (050) 367 20 25
groningen151@hypotheekshop.nl | hypotheekshop.nl/groningenschildersbuurt



Hypotheeken

Financiële planning

Verzekeringen

Duidelijk verhaal



Lamberink Financieel Adviseurs

HYPOTHEKEN & VERZEKERINGEN

Maak kennis met onze adviseurs:

Koop je voor het eerst een huis?

Profiteer dan van ons speciale aanbod voor starters!

Hypotheek-aanbieding

Speciaal voor kopers van voormalige huurwoningen

Startershypotheek

Laat je goed adviseren door Lamberink Financieel Adviseurs

- ✓ All-in Adviestarief, speciaal voor starters: € 2.650,-
- ✓ Alles inbegrepen. Ook aanvraag NHG, overlijdensrisicoverzekering, starterslening, starterssubsidie etc. Dus geen verrassingen achteraf.
- ✓ Echt onafhankelijk advies. Keuze uit meer dan 35 geldverstrekkers.
- ✓ Volledige begeleiding van A t/m Z.
- ✓ Betrokken adviseurs die de tijd voor je nemen.
- ✓ Gratis hulp bij aanvraag voorlopige belastingteruggave.
- ✓ Gratis bespaar-check van jouw verzekeringen. Behalve lagere premie krijg je ook € 200,- cashback als je jouw verzekeringspakket bij Lamberink onderbrengt
- ✓ Praxis bon t.w.v. € 100,- of Basis interieuradvies t.w.v. € 100,-

Patricia Berger
Financieel Adviseur



Jo Klamer
Financieel Adviseur

Siska Danhoff
Financieel Adviseur



Pieter Schilstra
Financieel Adviseur

Richard Derks
Financieel Adviseur



Maaïke de Swart
Financieel Adviseur

Arnoud Dijkstra
Financieel Adviseur



De juiste hypotheek? Lamberink maakt er werk van!

Assen
(0592) 33 84 10

Appingedam
(0596) 72 90 90

Coevorden
(0524) 51 88 88

Drachten
(0512) 74 90 00

Emmen
(0591) 65 33 55

Groningen
(050) 367 20 20

Hardenberg
(0523) 27 01 74

Leeuwarden
(058) 310 0000

Rolde
(0592) 30 11 77

Zuidlaren
(050) 402 37 10

lamberink.nl fa@lamberink.nl

Jouw onafhankelijke financieel adviseur in Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel



Lamberink Financieel Adviseurs
HYPOTHEKEN & VERZEKERINGEN



Westerkade 1 | 9718 AN Groningen
 groningen@lamberink.nl
 lamberink.nl | 050-3672020



Lamberink
Makelaars



DYNAMIS