

Anderz
MAKELAAR

WELKOM
THUIS

*"Anderz really
made our life
easier to buy
a house in
Groningen"*

FROM AN EXPAT

**Perfekte no
nonsense
makelaar.
Helder, duidelijk
en transparant**
★★★★★

**'Very helpful,
invested and
professional'**

ONE OF MANY 5 STAR REVIEWS

**'Enthousiaste,
betrokken
en kundige
makelaar'**

EEN BLIJE KOPER

**Wij investeren in een
lange termijn relatie.**

GEWOON GOED!

VAN ANDERZ MAKELAAR

Atoomweg 6B, 9743 AK Groningen | 050 - 204 12 92
www.anderzmakelaar.nl | info@anderzmakelaar.nl



Wie zijn wij?

Martin &
Quwendy



Over Anderz Makelaar

Anderz Makelaar bestaat 15 jaar en Martin is al meer dan 20 jaar actief op de woningmarkt in Groningen. Het is een kleinschalig specialistisch kantoor met een integer karakter, een sympathieke houding en een hands on mentaliteit.

Martin is dagelijks onderweg als aankoopmakelaar, verkoopmakelaar, expat expert en voor waarde-bepalingen. **Quwendy** is op kantoor eerste contactpersoon. Zij houdt zich vooral bezig met de communicatie, het papierwerk, presentatie, processen en de planning. Wij zijn een team zowel zakelijk als privé. Onze samenwerking brengt een warme sfeer in de zaak en wij geloven dat dit bijdraagt in de klantreis van opdrachtgevers: **"Laagdrempelig; vertrouwd, helder & deskundig"** aldus (voormalig) klanten.

Wij zijn een stage- leerbedrijf en zo hebben wij elk jaar een student die meeloopt met alles wat ons dagelijks bezighoudt én om ons enthousiasme voor het vak te delen. Daarnaast hebben wij nauwe samenwerking met verschillende hypotheek-adviseurs (ook voor expat specialisatie) en collega makelaars (taxateur of verhuur en beheer).

Wat biedt Anderz Makelaar?

Wij regelen alles van A tot Z. Wij houden u met beide benen op de grond zodat u niet te snel en te veel betaald bij aankoop en wij helpen u de emoties onder controle te houden om voor u de beste prijs én voorwaarden te onderhandelen bij verkoop. Wij zorgen elke keer dat u precies weet waar u over nadent en wat de afwegingen zijn. Kortom: zorgeloos.

U wordt verliefd (liefde maakt blind)

Wij informeren, bespreken, onderzoeken, onderhandelen, adviseren, monitoren, behoeden, verhelderen en besparen...

De EXPAT makelaar van Groningen

Expat Groningen (onderdeel van Anderz makelaar) is de aankoop makelaar voor expats. De regels in Nederland zijn vaak niet bekend en anders in eigen land. Daarnaast is de taal vaak een barrière. Het hele huisvestingsproces kan erg overweldigend en onzeker zijn. Nu is een huis kopen al een vak op zich en moet je op vreselijk veel (lokale) details letten. Anderz is specialist en helpt expats om zich hier thuis te kunnen laten voelen. Wij zorgen dat ze zich zeker en gesteund voelen tijdens het hele proces. Expat Groningen is dé aankoopmakelaar voor expats in Groningen en omgeving. Het aantal (terugkerende) internationale klanten groeit en al 22 jaar helpen wij expats van over de hele wereld aan woonruimte. Expats die werkzaam zijn bij bijv. de RUG, Shell - NAM, Philips, Kikkoman, Siemens, Johnson en Johnson, IBM, Google, Groningen Sea Ports Eemshaven en meer.

Martin dé aankoopmakelaar

Velen kennen Martin Hammega als aankoopmakelaar. Wel logisch, want landelijk is het aandeel aankoopbegeleiding van de omzet van een makelaarskantoor ongeveer 12% (bron: NVM). In Groningen is dat ongeveer 22%, maar Anderz makelaar heeft gemiddeld 50% omzet als aankoopmakelaar. Dat zegt veel, heel veel. Als aankoopmakelaar is Martin elke dag actief op de woningmarkt en weet daarom precies wat er bij kopers leeft. Hier heeft een verkooptraject natuurlijk ook groot voordeel van. Hij weet immers hoe de koper kijkt, denkt, en wat die verwacht. Beter kun je je verkoop niet voorbereiden!

Gebundelde krachten

Omdat wij ons blijven aanpassen om u zo goed mogelijk te helpen, werken wij met flexibele arbeid. In de eerste plaats zal Martin de Go-To Guy zijn, maar we bundelen krachten met verschillende externe partijen om altijd compleet te kunnen leveren.



Wie is **Anderz** Makelaar?

Anderz Makelaar is de beste makelaar voor de mensen op de woningmarkt in Groningen die open staan voor samenwerking, voor goed advies, een grapje maar ook een beetje 'tegengas'. Wij zijn er niet voor om te zeggen wat u wilt horen, maar om het állerbeste voor u te realiseren.

Wat wij **belangrijk** vinden

De goede relatie met mensen is ons voornaamste doel. Wij vinden het fantastisch wanneer er iemand bij ons aanklopt die is verwezen naar ons kantoor door een vriend, ouder, collega of familie. Of oud klanten die stevast terugkeren tijdens veranderingen in hun leven. Dat is het grootste compliment en dat is onze werkelijke winst.

Wat maakt Anderz Makelaar **speciaal**? Waarom Anders?

Wij zien wij onszelf niet als de conventionele makelaar. Wij zien en doen het net even Anderz. Bovendien is ieder mens uniek en is ook elke woning anders.

- **Anderz Makelaar is ook gewoon mens. We zijn echt. We zijn eigen.** Wij blijven meebewegen met de ontwikkelingen en wensen van vandaag. En we gaan net een stapje verder in ons advies + toelichting én in het signaleren en creëren van mogelijkheden.
- Naast onze benadering is ook **onze uitstraling** informeel. Een verhuizing gaat namelijk niet alleen om het huis en de prijs. Het is een gevoel. Een thuis. Het is persoonlijk. En dat uit zich bijvoorbeeld ook in onze woonbrochure, die het uiterlijk heeft van een magazine wat iemand graag zou doorbladeren bij de kapper of met een kopje koffie op de bank.
- We **leveren maatwerk**. Bij ons staat u centraal. Wij luisteren naar uw wensen, we denken mee en passen aan. We streven ernaar om uw verwachtingen te overtreffen.

Waar **Anderz Makelaar** voor staat

Betrokken, uitvoerig en goudeerlijk. Anderz makelaar is vooral een mensgerichte organisatie. Wij baseren alle acties op verifieerbare argumenten waardoor alles herkenbaar en inzichtelijk is.

Martin is betrokken bij zijn klanten, hij is scherp en adequaat en daardoor is niet alleen een lijntje snel gelegd, ook de klanten houden van zijn grondig- en directheid.

De drempel is laag en de lijntjes zijn kort. Wij staan naast de klant, we doen dit samen. Het gaat namelijk niet alleen over huizen; maar om samenwerking, vertrouwen & emotie.

- **Tevredenheidsgarantie.** Anderz Makelaar gaat voor die glimlach; voor voldoening en succes. Wij geloven dat we met onze inzet, mentaliteit en competentie tevredenheid kunnen garanderen. Uiteraard hebben wij de markt niet volledig in de hand maar wij zijn wel overtuigd van onze service en kwaliteit. En zo niet, dan heeft het niet zo moeten zijn en zit u nergens aan vast.
 - Anderz Makelaar **staat (vaak zelfs tot in de avondurtjes) voor u klaar** en heeft altijd een oplossing of geruststellende antwoorden.
 - Doordat makelaars een percentage courtage berekenen, kunnen de kosten behoorlijk oplopen naarmate een huis meer waard is. Wij vinden de verschillen te groot. Daarom hebben wij, naast een gunstig percentage, de **hoogte van de courtage begrensd** en geniet u sowieso voordeel door te kiezen voor Anderz Makelaar!
 - **Onze klantenkring** bestaat voor een groot gedeelte uit expats. We spreken de taal. Wij hebben onze informatie en procedures aangepast aan deze (dankbare) doelgroep. Wij zijn de grootste expertise expatmakelaar in Groningen. Ons netwerk is groot en dat is ook een voordeel voor verkopers.
-



Stappenplan **verkoop**

1. We leren u graag **beter kennen**

Huis verkopen? In een eerste kennismakings-gesprek horen wij graag wat uw situatie is en welke wensen u heeft. Wij kunnen u uitgebreid adviseren en stellen samen met u een plan op zodat uw wensen werkelijkheid worden. Wij vertellen wat u van ons kunt verwachten én leggen alle stappen duidelijk uit.

We komen graag bij u langs om de woning te inspecteren. We kijken voornamelijk naar de grootte van de woning, de ligging en de staat. Wat is het aantal vierkante meters? Is de woning goed onderhouden? Zo krijgen we een duidelijk beeld van de woning en kunnen we een realistische inschatting maken van de waarde.

2. Advies verkoopwaarde (**GRATIS** waardebepaling)

U wilt natuurlijk niets liever dan de beste prijs voor uw woning. Hoe hoger die prijs, hoe beter, toch? Ook wij willen verkopen tegen de beste prijs én met de gunstigste voorwaarden! Maar we blijven wel realistisch.

Daarom voeren we ook een gedetailleerde marktanalyse uit. We kijken naar vergelijkbare woningen en maken een analyse van de buurt. De informatie uit de woninginspectie en de marktanalyse mixen we met onze eigen kennis en ervaring.

Het resultaat: een verkoopadvies en een goede inschatting van de verwachte verkoopwaarde.

Verder adviseren we over de vraagprijs en de juiste verkoopstrategie. Want een te hoge vraagprijs schrikt mensen af en bij een te lage vraagprijs heerst al snel de gedachte dat er vast iets mis is waardoor mensen afhaken.

3. **Communicatie**

We maken een WhatsApp-groep aan, inclusief AnderzOffice en de makelaar voor alle communicatie omtrent het proces. Planning, onderhandelingen en afspraken met partijen voeren wij in overleg met u uit. Wij adviseren, maar uw wensen zijn bepalend.

4. **Digitaal Verkoopdossier**

Eerst zal het nodige papierwerk en wettelijk verplichte verificatie afgehandeld moeten worden voordat wij daadwerkelijk mogen starten. We moeten een clientonderzoek uitvoeren en een identiteitscontrole doen (wettelijke verplichting). Vervolgens wordt de Opdracht ter Dienstverlening aangeboden ter bevestiging van de gemaakte afspraken.

Daarnaast zal er een stortvloed aan informatie/formulieren/ documenten opgevraagd worden over de woning ter voorbereiding van de verkoop en die bijdragen om aan uw meldingsplicht te voldoen. Geen zorgen, wij helpen je daarbij! Dit alles wordt overzichtelijk bijgehouden en gedeeld in uw eigen digitale verkoopdossier.

5. **Promotie van de woning**

Een woning verkoopt zichzelf niet zomaar. Daarom stellen we samen een uitgebreid publiciteitsplan op om de verkoop een boost te geven. We kijken welke marketingmogelijkheden het beste passen bij uw woning. Welke doelgroep past er bij uw woning zodat we spreken in 'de juiste taal'.

Hierbij zorgen we voor pakkende omschrijvingen en gebruiken we promotiemateriaal, zoals: professionele fotografie, plattegrond, 3D-fotografie en video's. In de teksten vinden wij het een aanvulling als de verkoper zelf (ook) een stukje schrijft. Deze tekst wordt ook in de verkoopbrochure opgenomen die er bij ons uitziet als een echt Woonmagazine!

---> **Vervolg stappenplan verkoop** --->

6. De woning **verkoopklaar** maken

Wij zullen werken aan de promotie van de woning, maar u moet er zelf voor zorgen dat deze er netjes uitziet voordat de eerste kijkers voor de deur staan. Zorg dat je huis verzorgd en opgeruimd is, en dat de meeste persoonlijke spulletjes zijn weggehaald.

Mogelijk is het waardevol om voor verkoop verbeteringen aan te brengen aan de woning.

De makelaar (en/of ons netwerk van specialisten) kijkt met u mee naar de mogelijkheden om een optimaal resultaat te kunnen behalen. Uiteraard in overleg met u.

7. De **bezoeken** begeleiden

Als u de appeltaart en verse koffie klaarzet;) nemen wij de bezoeken over. Vaak voelen kijkers zich prettiger als de verkoper zelf niet aanwezig is als ze de woning aan het bekijken zijn. Zo durven ze vaak meer vragen te stellen en opmerkingen te maken.

Wij kunnen daarom de bezoeken begeleiden. Tijdens de bezoeken proberen we het gevoel van de woning zoveel mogelijk over te brengen en zullen we proberen te achterhalen waarom de kijkers geïnteresseerd zijn (of waarom juist niet).

8. Tijd om te **onderhandelen**

En dan komen daar de eerste biedingen... Yes! Samen met de geïnteresseerde partijen gaan we vervolgens onderhandelen. Hierbij houden wij het hoofd koel en halen we het maximale uit de onderhandelingen. Zodat uzelf én de uiteindelijke koper tevreden zijn.

Niet altijd zal de hoogste prijs het beste bod zijn. Soms kan een lager bod zonder verdere ontbindende voorwaarden wijzer zijn dan een hoger bod met allerlei onzekerheden. Ook hier houden wij rekening mee en zullen wij dit met u bespreken.

9. De **koopakte**

Zijn de onderhandelingen geslaagd? Dan maken we de verkoop officieel met de koopovereenkomst! Alle gemaakte afspraken worden vastgelegd in een koopovereenkomst, ook wel koopakte genoemd. Daarin staan de rechten en plichten van de verkopende én kopende partij. De juridische taal in deze akte is soms niet helemaal begrijpelijk. Wij nemen deze met u door, zodat u met een gerust hart uw handtekening kunt zetten! Ook zorgen wij ervoor dat de overeengekomen termijnen en verdere afspraken worden nageleefd, zodat de overdracht bij de notaris zorgeloos verloopt. Als alle handtekeningen zijn gezet, is de koopovereenkomst gesloten.

10. **Gefeliciteerd!**

De koopovereenkomst gaat vervolgens naar de verkoopmakelaar en die stuurt het geheel naar de notaris. De notaris stelt een datum en tijd vast voor de eigendomsoverdracht, het moment waarop de akte van levering wordt ondertekend.

Voor de eigendomsoverdracht controleren we samen of alle gegevens kloppen. En als u uw handtekening heeft geplaatst bij de Notaris onder de akte van levering én als die is ingeschreven bij het Kadaster, bent u officieel geen eigenaar meer van de woning.

En dan... **PROOST!** Uw huis is verkocht! Of u nu gaat voor een grotere woning, een kleinere woning of helemaal geen woning (backpacken door Australië?), een volgende fase is aangebroken. Nieuwe deuren gaan open. **GEFELICITEERD!**



DIENSTVERLENING VERKOOP

INTAKE

- Kennismakingsgesprek
- Beoordeling van het pand
- Gedetailleerde marktanalyse
- Prijsberekening
- **Waardebepaling**

Dit gesprek is **gratis** en geheel vrijblijvend

MEDIA & MATEN

- Advies over verkoopklaar maken woning
- Professionele fotograaf (foto's en video)
- Plattegronden en meetrapport
- Evt. extra bijv. 360 virtual tour of drone

DOSSIEROPBOUW & CONTROLES

- Wijzen op informatieplicht verkoper:
- Lijst van zaken en vragenlijsten
- Checken bouwkundig (indicatie van kosten op korte en lange termijn)
- Checken evt. bevingsschade en subsidies
- Kadastrale + gemeentelijke recherche
- Checken juridische documentatie en regels
- Uitzoeken VVE en eigendomsconstructies
- Organiseren van energielabel (als deze nog ontbreekt)

ONDERHANDELEN & INSPECTIE

- Onderhandelingen met potentieel koper(s)
- Reiken tot de beste prijs én voorwaarden
- Monitoren 3 dagen bedenktijd en ontbindende voorwaarden
- Gemaakte afspraken bewaken
- Inspectie begeleiden

OPSTARTEN & PUBLICATIE

- Plaatsen TE KOOP BORD
- Publicatie Funda Basis
- Verkoopplan en vraagprijzadvies
- **Onze toewijding en expertise**

Standaard; opstartkosten vooraf te voldoen

PROMO

- Advertentietekst schrijven
- Opmaken van brochure (in magazine style)
- Pre-promotie Socials en onze Website
- Netwerken en diverse (internationale) organisaties contacteren
- Adverteren op diverse woningwebsites

PLANNING & BEZICHTIGINGEN

- Afhandeling planning + communicatie bezichtigingsaanvragen
- Verzorgen van bezichtigingen
- Meerwaarde van de woning uitlichten,
- Maar ook gebreken benoemen
- Oplossingen en mogelijkheden schetsen

KOOPAKTE & BEGELEIDING T/M NOTARIS

- Afspraken, rechten en plichten omzetten in juridische taal
- Koopovereenkomst opstellen
- Alle documentatie van de woning overdragen
- Uitleggen van het juridische document
- De koopakte laten tekenen door beide partijen
- Alle stukken overleggen aan de notaris ter voorbereiding van de overdracht

Wij helpen u graag weer bij de verkoop in de toekomst !

Vraag nu een gratis waardebepaling bij ons aan.
Krijg gratis en vrijblijvend een verkoop advies en een plan.

<https://anderzmakelaar.nl/diensten/waardebepaling/>

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 kantoortijden 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 bezichtiging. Tijdens deze tweede bezichtiging 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 vergoe-ding 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.

ANDERZ REVIEWS

João Graça
4 reviews
★★★★★ een jaar geleden
Positief: Kwaliteit, Responsiviteit, Waarde

(Vertaald door Google) Toen ik naar Groningen verhuisde, wist ik dat ik een woningcrisis zou krijgen, maar ik kon me niet voorstellen hoe sterk en competitief de markt was. Ik heb via verwijzing contact opgenomen met AnderZ Makelaar en kan hun diensten alleen maar aanbevelen. Kortom: ze gaven me toegang tot de markt, hielpen me bij het nemen van weloverwogen beslissingen en behartigden mijn interesses - vanaf het moment dat ik met hen begon te werken, tot (na) de aankoop. Veel lof en erkenning voor hun expertise en hulp bij het zoeken, bekijken en kopen.

(Origineel)
When I moved to Groningen, I knew I was going to find a housing crisis, but I could not imagine how strong and competitive the market was. I reached out to AnderZ Makelaar by referral and they recommended their services. They gave me access to the market, helped me make sound decisions, and looked out for my interests throughout the purchase process. A lot of praise and recognition for their expertise and help with searching, viewing, and purchasing.

Niall mac carvill
6 reviews - 2 foto's
★★★★★ 4 maanden geleden

(Vertaald door Google) Bedankt Martijn en je collega's voor jullie communicatie was zeer professioneel en proactief. We kochten een appartement voor ons gezin dat loskwam van een lokale professional om te helpen bij het navigeren op een andere markt. Maarren was een goede vondst.

(Origineel)
Thanks Martijn and your colleagues. I would recommend your service to a friend. Communication was very professional and proactive.

Basundhara Saha
Local Guide - 19 reviews - 2 foto's
★★★★★ een jaar geleden
Positief: Professionaliteit

(Vertaald door Google) Martin kent de markt en Groningen heel goed. We waren in perfecte handen. Soms zouden we de hoop verliezen, maar hij is tijdens het hele proces enthousiast geweest om huizen te laten zien en dingen uit te leggen. Eindelijk een mooi huis gekregen voor lager dan de vraagprijs omdat hij keurig op tijd handelde. Dat is het voordeel van werken met een gerenommeerde makelaar. Iedereen kent hem en hun bedrijf. Beveel AnderZ Makelaar ten zeerste aan.

(Origineel)
Martin knows the market and Groningen very well. We were in perfect hands. At times we would lose hope, but he has been enthusiastic in showing houses and explaining things throughout the process. Finally got a nice house for lower than the asking price because he acted right on time. That's the plus point of working with a renowned makelaar. Everyone knows him and their company. Highly recommend AnderZ Makelaar.

Alex de Ridder
2 reviews
★★★★★ 2 jaar geleden

Positief: Professionaliteit, Responsiviteit

Goede begeleiding, snelle en duidelijke communicatie, en professioneel!

Josh Freeman
2 reviews
★★★★★ 2 weken

(Vertaald door Google) AnderZ Makelaar heeft me enorm geholpen om door de Groningse vastgoedmarkt te navigeren en mijn huis te beveiligen. Bedankt voor je inzet voor het team van AnderZ Makelaar.

(Origineel)
AnderZ Makelaar helped me out greatly to buy my house. Thank you for your efforts to the team.

Ethemcan Turhan
1 review
★★★★★ 11 maanden geleden

Positief: Kwaliteit, Professionaliteit

(Vertaald door Google) Martin en zijn team waren zeer behulpzaam, responsief en informatief. Ze gaven altijd duidelijke en beknopte informatie over de pro's en contra's van elk huis in deze krappe woningmarkt te beoordelen. Ook financieel adviseur werd goed gecommuniceerd. We zijn er blij dat we met Martin en zijn team samenwerkten en bevelen het ten zeerste aan.

(Origineel)
Martin and his team were very helpful, responsive and informative in our quest to find a home in Groningen. They always provided clear and concise information and helped us to judge the pros and cons of each house in this tight housing market. They also communicated well with our financial advisor. We are very happy to have worked with Martin & his team and greatly recommend it.

Rocio Jalili (Roci)
Local Guide - 5 reviews - 2 foto's
★★★★★ een jaar geleden

(Vertaald door Google) We hebben met Martin samen om al onze vragen te beantwoorden. Hij was ook erg behulpzaam. Als we een huis in de buurt zouden kopen...

(Origineel)
We worked with Martin and he was very insightful and took the time to answer all our questions. He was also very flexible to adapt to our needs. If we were to buy a house in the area we would work with him again.

Lammerts Deen
3 reviews
★★★★★ 2 jaar geleden

Positief: Kwaliteit, Professionaliteit, Responsiviteit, Waarde

Martin heeft mij enorm geholpen mijn huis snel te verkopen voor een goede prijs. Vertrouwd, snel, professioneel en klantvriendelijk. Topmakelaar!

Anet
2 reviews
★★★★★ een week geleden **NIEUW**

Het team van AnderZ makelaar heeft mij volledig ontlast tijdens de verkoop van mijn woning. Goed advies qua verkoop en de voor- en nadelen van een potentiële koper duidelijk gegeven, maar pusht absoluut niet. Er wordt rekening gehouden met de wensen van de klant. Martin was al eerder mijn aankoopmakelaar en heeft mij toen ook heel goed geholpen, maar kan hem ook zeker aanraden als verkoopmakelaar!

Iona Euveman
3 reviews
★★★★★ een jaar geleden

Positief: Kwaliteit, Professionaliteit

Enthousiaste, betrokken en kundige makelaar. Vlotte communicatie, zowel via mail als vooral ook via WhatsApp. Martin heeft ons geholpen zelfs in de huidige bizarre huizenmarkt een geschikte woning te vinden. Zeer tevreden dus!

Ashish Cherukuri
1 review
★★★★★ 2 maanden geleden

(Vertaald door Google) We kregen een aanbeveling van een collega. De communicatie was erg snel en nauwkeurig. Martin legde ons heel geduldig de verschillende fasen van het proces uit. Bij al onze bezoeken hadden we hem of zijn collega mee om het huis te bekijken. We kregen uitgebreid en nuttig advies over alle fasen van het kopen van ons huis. We waren nogal in de war bij het afronden van het huis, maar gesprekken met Martin hebben ons geholpen. We raden de service ten zeerste aan.

(Origineel)
We received a recommendation from a colleague. The communication was very fast and precise. Martin explained to us the different phases of the process. On all our visits, we had him or his colleagues with us to look at the house. We received comprehensive and helpful advice on all aspects of the buying process. We were quite confused when finalizing the house, but conversations with Martin helped us. We highly recommend the service.

Zuzana Zilincikova
1 review
★★★★★ 4 maanden geleden

(Vertaald door Google) Zeer behulpzaam, geïnvesteerd en professioneel. Heeft ons door het hele proces van zoeken, bieden en kopen van een huis gelid en een groot aantal vragen beantwoord.

(Origineel)
Very helpful, invested and professional. Guided us through the whole process of searching, bidding and buying a home, and answered a great number of questions that we had.

Sebastian Lequime
1 review
★★★★★ 2 jaar geleden

Positief: Professionaliteit

(Vertaald door Google) AnderZ Makelaar heeft ons het leven echt makkelijker gemaakt om als expat een huis in de regio Groningen te kopen. Martin was erg behulpzaam en maakte het hele proces erg soepel.

(Origineel)

AnderZ Makelaar really made our life easier to buy a house in the Groningen area as expats. Martin was very helpful and made the whole process very smooth.

★★★★★ 2 weken geleden **NIEUW**

(Vertaald door Google) In oktober 2022 besloten we een appartement te kopen voor onze zoon die net aan zijn studie aan de RUG was begonnen. Omdat we uit het buitenland kwamen, wisten we dat we veel moeilijkheden zouden tegenkomen. We begonnen met de taalbarrière en zich uitsprekend tot culturele en reguleringsovereenkomsten. Martin van AnderZ Makelaar werd onze eerste contactpersoon en partner in Groningen. Hij leidde ons door het acquisitieproces en hielp ons alle basisdiensten in te huren. Martin blijft een waardevolle partner en steun voor onze zoon als expatstudent. Bedankt, Marten!

(Origineel)
In October 2022, we decided to buy an apartment for our son who had just started his studies at RUG. Being from abroad, we knew we would meet many difficulties, starting with the language barrier and extending to cultural and regulation issues. Martin at AnderZ Makelaar became our first contact and partner in Groningen. He walked us through the acquisition process and helped us hire all basic services. Martin will remain to be a valuable partner and support to our son as an expat student. Thank you, Marten!

Kars Tuinder
Local Guide - 8 reviews - 3 foto's
★★★★★ 2 jaar geleden

Zeer tevreden met AnderZ makelaars, perfecte no nonsense makelaar. Helder, duidelijk en transparant. Heeft 5 sterren zeker verdiend

Jorrit Ekhart
1 review
★★★★★ een jaar geleden

Positief: Kwaliteit, Responsiviteit

Fijne en realistische (aankoop)makelaar, met verstand van de woningmarkt. AnderZ makelaar bood precies de ondersteuning waar ik naar op zoek was (zgn. aankoopcoach). Ik heb steeds erg goed met Martin kunnen sparren en al m'n vragen op hem af kunnen vuren, waarbij je dag en nacht op korte termijn antwoord krijgt. Aanraader!

Marc Frikken
3 reviews
★★★★★ 2 jaar geleden

Positief: Kwaliteit, Professionaliteit, Responsiviteit, Waarde

We hebben AnderZ makelaar ingeschakeld bij de verkoop van ons huis. Vooraf hebben we duidelijk besproken wat de mogelijkheden waren, en welke aanpak we het beste konden kiezen. De kennis en kunde van het hele team hebben wij als zeer prettig ervaren. Ook de communicatie tijdens de verkoop verliep erg prettig: korte lijntjes en via de aangemaakte WhatsApp groep was er altijd iemand beschikbaar om snel antwoord te kunnen geven op onze vragen. Met het uiteindelijk resultaat waren we zeer tevreden. Kortom: zeer prettige, kundige en laagdrempelige makelaar!

Etise Bouffard
2 reviews
★★★★★ een jaar geleden

Positief: Professionaliteit

(Vertaald door Google) Martin en zijn team waren erg aardig en zeer efficiënt om ons te helpen ons huis te vinden in deze zeer gespannen markt. Ze beantwoordden onze vragen/verzoeken altijd snel en waren beschikbaar voor bezichtigingen. Verder was Martin altijd behulpzaam met opmerkingen over wat er gedaan moest worden om kleine markten/defecten van dingen die ons niet bevlesten te verbeteren. We raden u ten zeerste aan om met AnderZ Makelaar samen te werken om uw volgende woning te vinden!

(Origineel)

Martin and his team were very nice and very efficient to help us find our house in this very tense market. They were always answering quickly our questions/requests and available for viewings. Furthermore, Martin was always helpful with comments on what should be done to improve small defects or things that we didn't like. We highly recommend working with AnderZ Makelaar to find your next home!



**AANKOOP
VERKOOP
TAXATIES
VERHUUR
HYPOTHEEK**

**ENERGIELABEL
VERZEKERINGEN
EXPAT GRONINGEN
BELASTINGADVIES
WONINGFOTOGRAFIE
BOUWKUNDIGE KEURING**