

**WOONT U  
BINNENKORT  
OP NUMMER**

**12**

**Posthoornsteeg in Leeuwarden**





# Kenmerken

Soort	galerijflat
Type	appartement
Ligging	aan water, aan rustige weg, in centrum, beschutte ligging
Bouwjaar	2000
Garage	inpandig
Berging	inpandig
Permanente bewoning	ja
Huidig gebruik	eigen
Huidige bestemming	Woonruimte
Woonoppervlakte	100 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	0 m <sup>2</sup>
Volume	308 m <sup>3</sup>
Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2
Onderhoud binnen	uitstekend
Onderhoud buiten	goed tot uitstekend
Verwarming	c.v.-ketel
Warm water	c.v.-ketel
Type ketel	AWB ThermoMaster 2HR
Eigendomsoort	eigen
Isolatie	dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, dubbel glas
Energie label	A



# Indruk

Wonen op steenworp afstand van de bruisende binnenstad van Leeuwarden, met een eigen parkeerplaats in de parkeerkelder onder het appartementencomplex.

Dit appartement is in 2022 volledig vernieuwd: de badkamer, de keuken, de woonkamer en het toilet zijn vernieuwd, modern en hebben een hoogwaardig afwerkingsniveau. Uiteraard is het schilderwerk in het gehele appartement uitgevoerd. Vanaf het balkon heeft u uitzicht op stadsriviervtje de Potmarge.

Het betreft een prachtig 3-kamer-appartement op rustige woonstand aan de rand van het centrum van Leeuwarden. Er is een eigen parkeerplaats in de parkeerkelder. En natuurlijk is het appartementencomplex voorzien van een liftinstallatie.

Het appartement maakt deel uit van een kleinschalig appartementencomplex, met een verscholen ligging achter de gevelwand van het Zuiderplein.

De centrale entree is gelegen aan een smalle doorgang van stadsgracht naar de Potmarge. Via een intern videosysteem kan de bewoner bezoekers binnen laten. In de kelder van het complex is een parkeerkelder aanwezig met individuele parkeerplaatsen. Tevens zijn hier afsluitbare (fietsen-)bergingen aanwezig. De trap of lift brengt u naar de verdieping, waar u via een galerij aan de achtergevel de voordeur van het appartement bereikt.







# Indruk

Indeling appartement nr. 12:  
Gang aan weerszijden slaapkamers van respectievelijk ca. 14m<sup>2</sup> en ca. 10m<sup>2</sup>, toiletruimte met wandcloset en fonteintje, berging met c.v. ketel, ruime, geheel betegelde badkamer met douchehoek en wastafel, royale living met open keuken met moderne hoekkeukenopstelling met inbouwapparatuur (2022), balkon met fraai uitzicht over het water van de Potmarge. Het gehele appartement is voorzien van een nieuwe PVC-vloer (visgraatmotief)

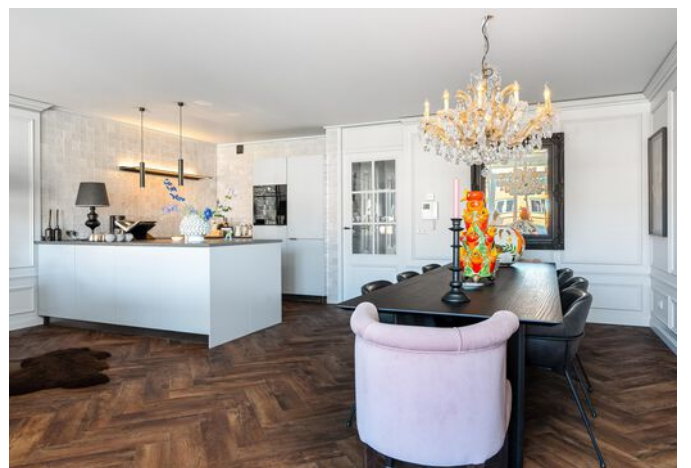
Bijzonderheden:  
Centrale verwarming middels een HR-combiketel.

De omgeving:  
Op loopafstand van de Museumhaven, de stadsgrachten en de historische binnenstad. Maar ook trein- en busstation zijn in de directe omgeving.  
Kortom: Heerlijk wonen op een verscholen ligging met alle voorzieningen bij de hand!





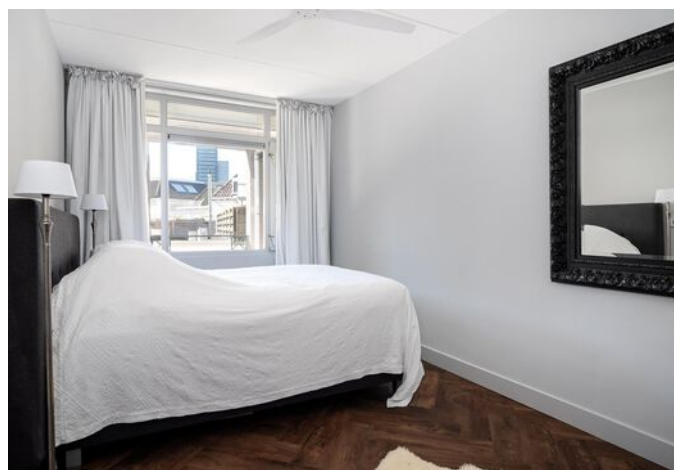
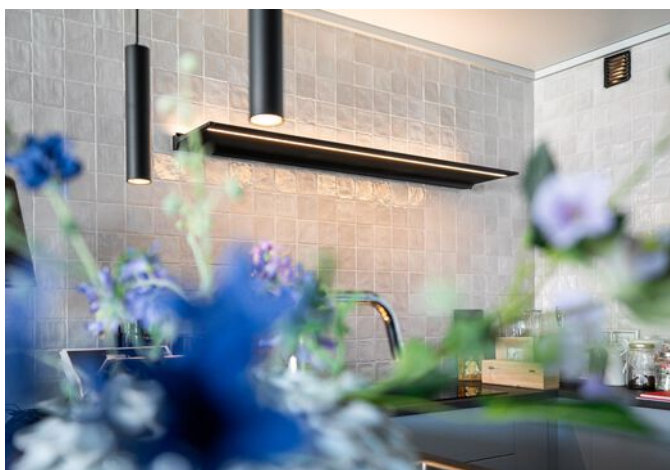
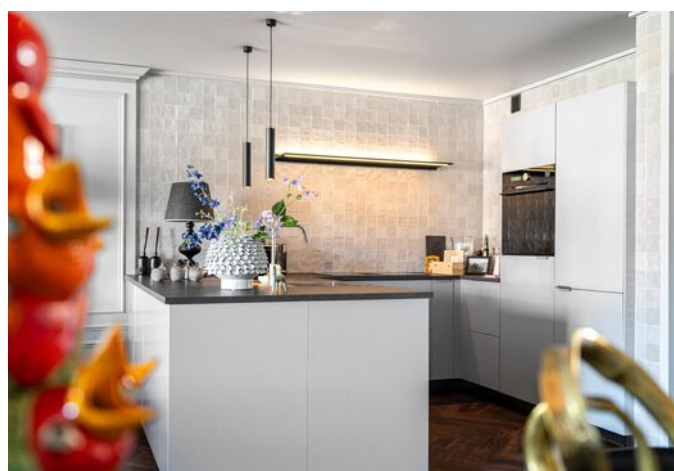




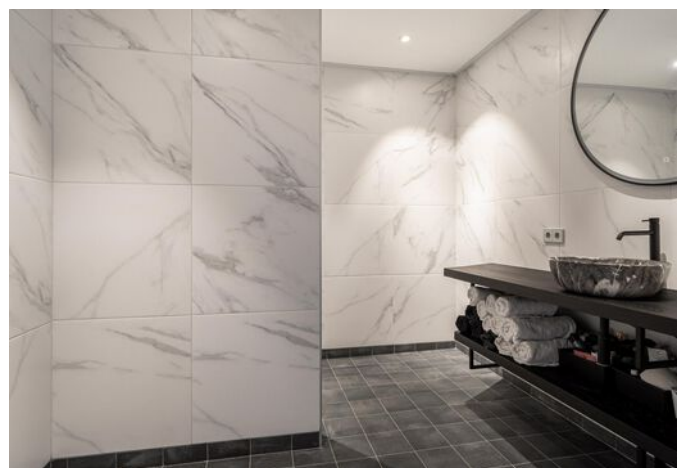
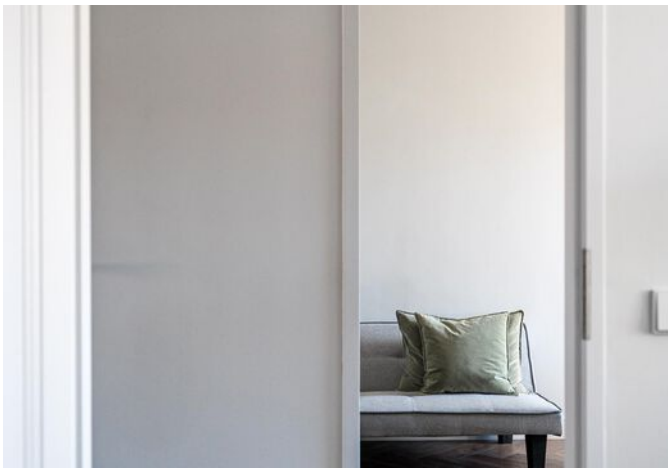




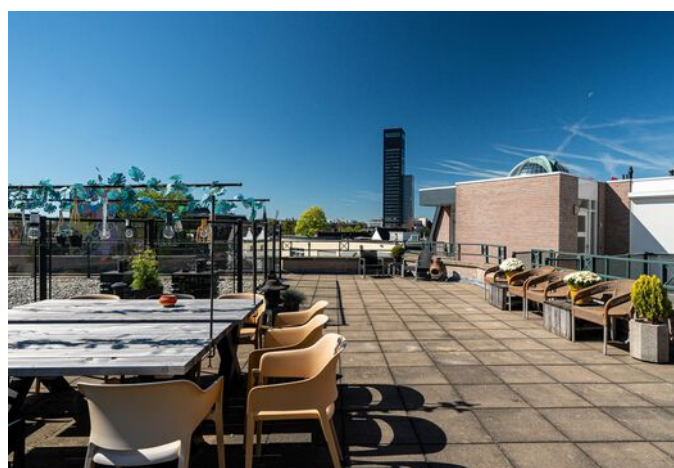
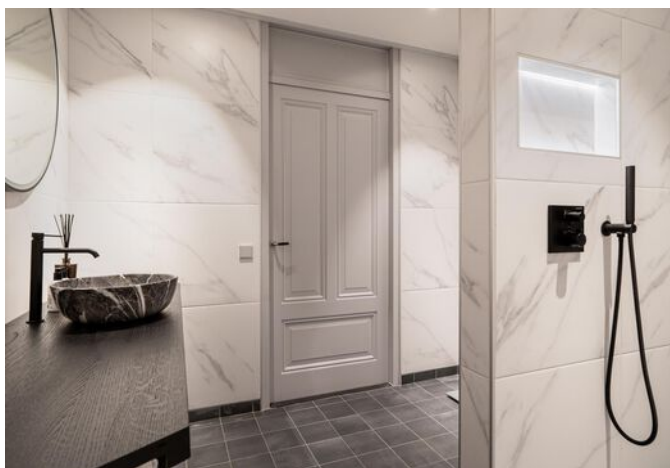












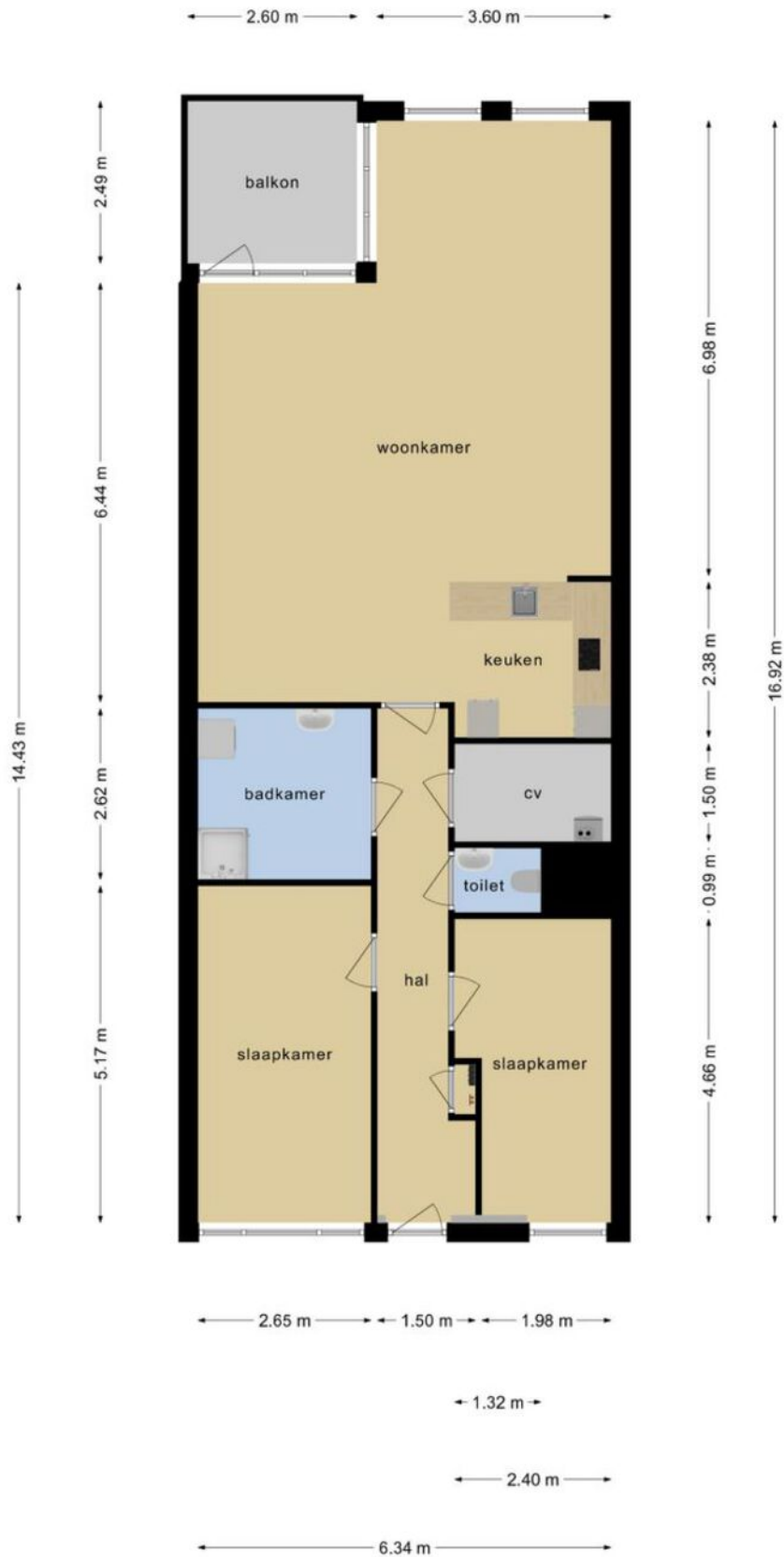








# Plattegrond

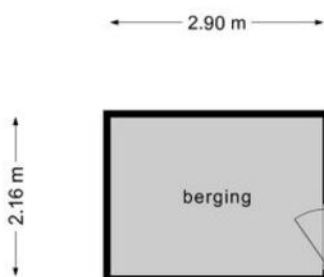


Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.





# Plattegrond



**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.  
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**

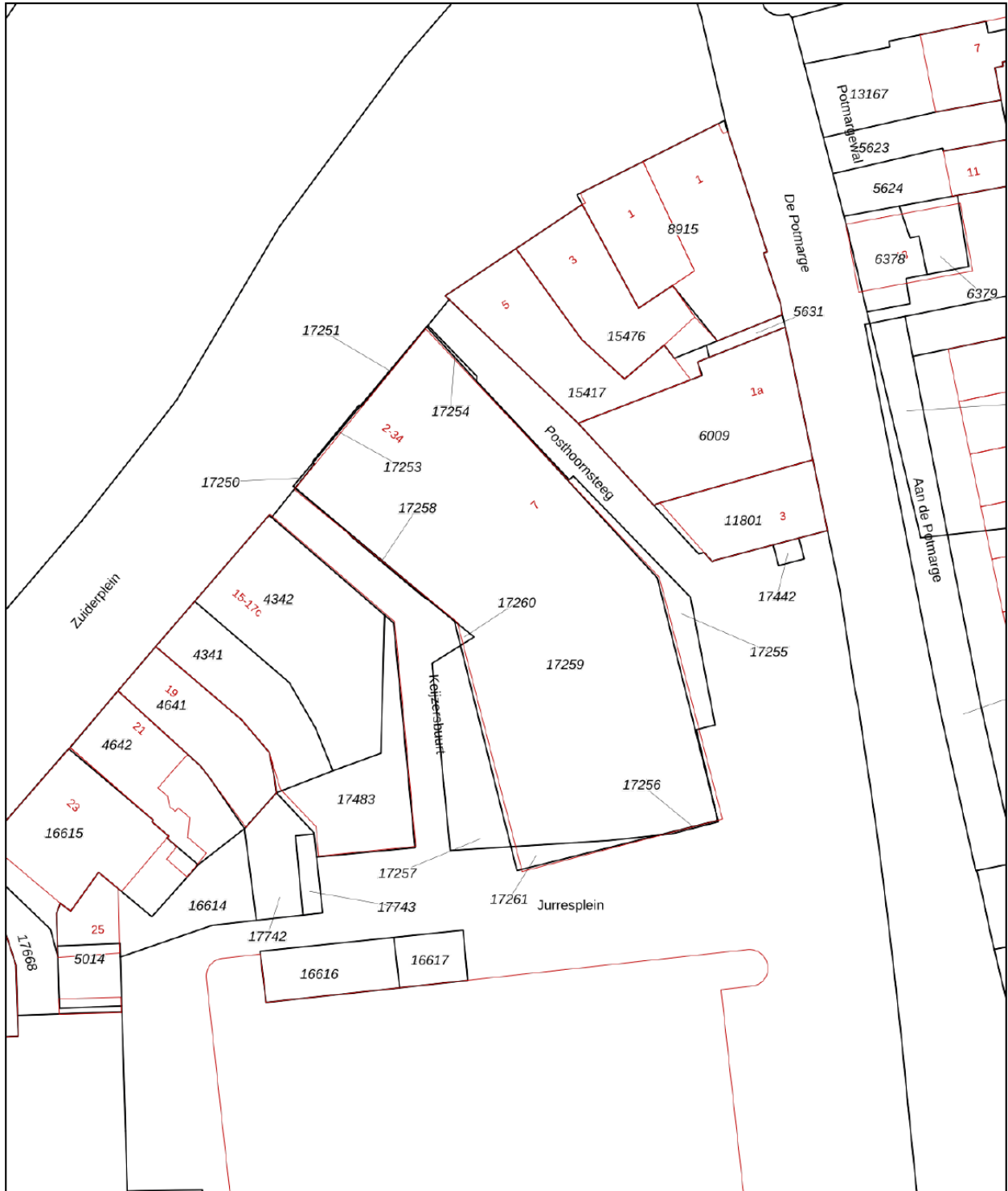





# Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Leeuwarden	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Sectie G	
—	Voorlopige kadastrale grens	Perceel 17261	
—	Administratieve kadastrale grens		
—	Bebouwing		

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.

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 5 september 2023  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers



# Algemene voorwaarden

## Voor de verkoop van een woning of appartement.

Bent u geïnteresseerd in aankoop van een woning uit onze portefeuille? Voor de bezichtiging mailen wij u de verkoop brochure. In de brochure zijn de Vragenlijst en Lijst van Zaken opgenomen. De woning wordt opgeleverd op basis van deze informatie, tenzij anders is overeengekomen. Indien u een bieding wilt uitbrengen ontvangen wij dit graag telefonisch of per e-mail. Naast uw prijsvoorstel, kunt u hierbij ook de gewenste datum van oplevering en eventuele andere voorwaarden (bijv. financiering) aangeven. Na overleg met de verkoper zullen wij vervolgens op uw bieding reageren. Zodra er overeenstemming is bereikt over de koopsom, datum van oplevering en eventuele andere voorwaarden zal de koop- overeenkomst worden opgesteld. Wanneer deze door beide partijen getekend is, is de koop gesloten (wettelijke schriftelijkheidsvereiste) en gaan de 3 dagen bedenktijd in. Mondeling alleen is niet meer rechtsgeldig. De overeenkomst wordt opgemaakt conform het model van de Nederlandse Vereniging van Makelaars NVM, Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis en bevat onder andere de volgende clausules:

### **Verkoop bij inschrijving:**

Bij grote belangstelling voor een bepaalde woning, kan er voor worden gekozen om verkoop bij inschrijving te organiseren. Bij deze verkoopprocedure stellen we alle kandidaten in de gelegenheid om eenmalig een bod (lees: eindvoorstel) uit te brengen. In overleg met de verkoper(s) zal vervolgens uit de uitgebrachte biedingen het beste voorstel geselecteerd worden. Hierbij wordt niet alleen naar de hoogte van het bod gekeken, maar ook naar de bijbehorende voorbehouden, opleverdatum en eventuele overname van roerende zaken. Indien u uw interesse heeft getoond voor een woning waar een verkoop bij inschrijving wordt georganiseerd, dan zullen wij u hier apart over informeren.

### **Voorbehoud verkrijging financiering (en Nationale Hypotheek Garantie):**

Indien er geen financiering verkregen kan worden voor de koopsom plus bijbehorende kosten koper, is er mogelijkheid om de koop (kosteloos) te kunnen ontbinden. De termijn hiervoor bedraagt 6 weken na

(mondelinge) overeenstemming. Wel dient u hiervoor de stukken van de hypotheekaanvraag en de afwijzing van de hypotheek-verstrekker te overleggen.

### **Notariskeuze:**

Voor de overdracht van een woning zal altijd een notaris bezocht moeten worden. De notariskosten (onderdeel van de kosten koper) zijn voor rekening van de koper. De koper mag de notaris daarom ook uitkiezen en wel graag uiterlijk voor het verstrijken van de bedenktijd. Indien er geen voorkeur is, kan het raadzaam zijn een aantal notarissen te verzoeken een offerte uit te brengen. Het meest praktische is om een notaris te kiezen in de omgeving van de woning / appartement die u gekocht heeft.

### **Waarborgsom / Bankgarantie:**

Er dient een waarborgsom gestort te worden bij de notaris ter grootte van 10% van de koopsom, dan wel een bank-garantie gesteld te worden voor hetzelfde bedrag. Dit dient uiterlijk 8 weken na (mondelinge) overeenstemming te gebeuren.

### **Onderzoeksplicht koper:**

De informatie die is vermeld in de presentatie en/of bijbehorende stukken is verkregen van de eigenaar/ verkoper uit eigen waarnemingen ter plaatse en heeft tot doel om de koper zo goed mogelijk te informeren en tegelijk te voldoen aan de op de verkoper rustende mededelingsplicht. Op grond van het Burgerlijk Wetboek rust op de koper een onderzoeksplicht. Dit houdt in dat de koper zelf verantwoordelijk is voor de beoordeling of de woning de eigenschappen bezit die voldoen aan de bestemming die de koper ervoor heeft. Het verdient dan ook aanbeveling om een bouwkundige of een aankopend makelaar in te schakelen.

### **Bouwkundige keuring:**

Een bouwkundige keuring kan goed inzicht geven in de bouwkundige staat van de woning en eventuele gebreken. Wilt u een keuring laten uitvoeren, dan kunt u dit bij uw bieding aangeven. Er zal dan een bouwkundig voorbehoud in de koopakte worden opgenomen, waarbij u het recht heeft de overeenkomst te





# Algemene voorwaarden

ontbinden als de direct noodzakelijke herstelkosten (blijkens uit een rapport opgesteld door een erkende keuringsinstantie) het overeengekomen bedrag te boven gaan. Uiteraard kunt u er ook voor kiezen om de bouwkundige keuring voor het uitbreng-en van een bod of vóór de ondertekening van de koopovereenkomst te laten uitvoeren. Dit laatste geniet over het algemeen de voorkeur.

## **Gebruiksoppervlakte:**

NVM makelaars maken bij het opmeten van de gebruiks- oppervlakte (GBO) gebruik van de NVM-meetinstructie. Deze is gebaseerd op de NEN2580 en is bedoeld om een uniforme manier van meten toe te passen. Ondanks dat bij het opmeten de zorgvuldigheid in acht is genomen is de opgegeven GBO indicatief en kunnen daaraan geen rechten worden ontleend. De meetinstructie sluit verschillen in interpretatie, afrondingen of meetfouten niet uit. Uiteraard staat het u vrij om de woning zelf na te meten.

## **Kwalitatieve lasten en/of beperkingen:**

Er kunnen erfdienstbaarheden, kettingenbedingen e.d. van toepassing zijn. Bijvoorbeeld een recht van weg, overpad of overbouw. Deze staan doorgaans in het eigendomsbewijs en wordt daarom ook bij de koopakte als bijlage gevoegd.

## **Overige bijzondere bepalingen:**

Voor bepaalde woningen/appartementen of in bepaalde situaties, kan in de koopovereenkomst bijzondere bepalingen worden opgenomen.

- Een ouderdomsclausule voor woningen van rond de 40 jaar of ouder. Vanwege het feit dat de kwaliteit lager kan zijn dan bij nieuwbouwwoningen.

- Een niet-bewoningsclausule, indien de verkoper het object niet zelf heeft bewoond zoals in geval van een erfenis of bij gedwongen verkoop door de bank.

- Tot 1993 zijn er asbest of asbesthoudende bouwmaterialen gebruikt. Pas in 1993 is dit verboden. Zodoende wordt de aanwezigheid hiervan niet uitgesloten bij woningen / appartementen waarvan het bouwjaar ouder is en vrijwaart de koper de verkoper voor eventuele aansprakelijkheid.

- In het geval dat er nog een (gesaneerde) olietank in de grond zit, wordt de eventuele aanwezigheid van verontreiniging niet uitgesloten en vrijwaart de koper de verkoper voor eventuele aansprakelijkheid. Uiteraard kunt u dit door een gespecificeerd bureau laten onderzoeken.



**Makelaardij**<sup>®</sup>  
**Friesland**  
**makelaardijfriesland.nl**



# Uw 11 vragen

## Uw vragen over onderhandelingen, koopovereenkomsten en meer...

'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?' en 'Wanneer komt de koop tot stand?' zijn vragen waar vele misverstanden over bestaan. U krijgt van ons antwoord op al deze vragen. Tijdens het gehele traject, van nieuwsgierigheid naar en interesse in een woning, tot en met het eventuele bod dat u hierop doet. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

### 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

### 2. Wat is kosten koper?

Kosten koper (k.k.) betekent dat de koper de kosten voor de overdracht van de woning dient te betalen. De totale kosten koper bedragen met de huidige verlaagde overdrachtsbelasting tussen de 4 tot 5 % van de overeengekomen koopprijs.

Onder deze kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting: 2%
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering
- Kadasterkosten voor de inschrijving voor de akte van levering (koopakte)

Naast deze kosten dient u, als koper, ook rekening te houden met:

- Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte
- Kadasterkosten voor inschrijving van de hypotheekakte

Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning, dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

### 3. Wat is vrij op naam?

Soms neemt de verkoper de kosten voor de overdracht van de woning op zich. De woning wordt dan "vrij op naam" (v.o.n.) aangeboden. Onder vrij op naam vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Kadasterkosten voor inschrijving van de akte van levering (koopakte)
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering.

De koper betaalt bij "vrij op naam" zelf de kadasterkosten voor het inschrijven van de hypotheekakte en de notariskosten voor het opmaken van de hypotheekakte. Onder "vrij op naam" vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning, dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

### 4. Wat houdt een taxatieopdracht in?

Een opdracht tot taxatie is een opdracht tot het geven van een waardeoordeel van een pand en het uitbrengen van een eenvoudig rapport op dat gebied. Een opdracht tot taxatie houdt geen opdracht tot het verrichten van een bouwkundige keuring in.

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

Het antwoord is: ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder: "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen "naar elkaar toekomen" in het biedingproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.





# Uw 11 vragen

## 6. Hoe komt de koop tot stand?

Als de verkoper en koper het eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Vaak worden er naast de eerder genoemde punten nog een aantal aanvullende afspraken opgenomen in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan zult u dit bij het uitbrengen van uw bod moeten melden. Het is zaak dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog van de aankoop van de woning afzien. Ziet de koper tijdens de wettelijke bedenktijd niet af van de koop van de woning, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer. De overdracht zal dan op de afgesproken opleveringsdatum plaatsvinden bij de notaris.

## 7. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

## 8. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigingen?

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de

verkopende makelaar - natuurlijk in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventuele gedane toezeggingen na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw NVM-makelaar naar een folder over deze procedure.

## 9. De makelaar vraagt een belachelijke hoge prijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken 'roerende zaken bijvoorbeeld' pas te onderhandelen als ze het over de hoofd-zaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aan-gegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

## 10. 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 voorwaarde van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouw woning is een dergelijke optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip "optie" gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelings-proces. 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 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 gebruiks-mogelijkheden van de woning.



# Uw 11 vragen

Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er bepaalde toezeggingen worden gedaan in een onderhandelingsproces.

## **11. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?**

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

## **Overige, voor u belangrijke informatie:**

Een huis kopen doet u niet elk jaar, althans de meeste mensen niet. Wij gaan ervan uit dat u, voordat u een bod uitbrengt op een woning, gedegen onderzoek heeft verricht naar alle aspecten die in het algemeen, en voor u in het bijzonder, van belang zijn bij het nemen van een aankoopbeslissing. Onderzoek naar uw financiële mogelijkheden is natuurlijk een eerste vereiste, u moet tenslotte weten hoeveel u te besteden hebt. Ook het inwinnen van informatie bij de gemeente is essentieel. Uit deze gegevens blijkt o.a. wat er in het bestemmingsplan staat over de woning die u op het oog hebt, hoe het zit met eventuele vervuiling e.d. Daarnaast raden wij u aan om bovenstaande informatie goed door te lezen. Verzekert u zich ervan dat alle voor u belangrijke zaken ter sprake komen. Maak hiervan eventueel een lijstje, zodat u niets kunt vergeten. Indien u vragen hebt over de woning, schroom dan niet deze aan ons te stellen. Wij zijn ervoor om u van dienst te zijn!

## **Bankgarantie/waarborgsom**

Volgens de algemene richtlijnen van de NVM wordt er een bankgarantie / waarborgsom in de koopovereenkomst opgenomen. Ook in bijzondere gevallen, omstandigheden of op verzoek van de verkoper kan een dergelijke bepaling in de koopovereenkomst opgenomen worden. Voor het verstrekken van een bankgarantie kan uw bank hiervoor mogelijk kosten berekenen. U dient hier bij het opstellen van de hypotheekofferte rekening mee te houden.

De verkopers zijn uiteraard zeer benieuwd naar uw oordeel. We stellen het dan ook bijzonder op prijs spoedig van u een reactie te mogen ontvangen!



**Makelaardij**<sup>®</sup>  
**Friesland**  
[makelaardijfriesland.nl](http://makelaardijfriesland.nl)





# Opvallend actief, thuis in Friesland

Het liefst laten we het onze klanten vertellen.....

Wij kunnen Makelaardij Friesland bij iedereen aanbevelen. We zijn uitstekend geholpen en hebben heel snel onze woning verkocht. Na elke bezichtiging werden we op de hoogte gehouden van wat men er van vond. Dit is heel prettig. We hebben alles rond de verkoop als zeer fijn ervaren.

Verkoper van  
Bilderdijkstraat 21

8,8

Ik hou van snel contact en snel schakelen (wat op dit moment gevraagd wordt in de huizenbranche). Deze makelaar reageert snel op vragen, denkt mee en kan snel anticiperen op veranderende omstandigheden. Zowel in de aankoop als verkoop van mijn woningen.

Verkoper van  
Midstrjitte 54

8,8

De deskundigheid, constructieve inzet maar bovenal de betrouwbaarheid en het oprechte enthousiasme van onze makelaar heeft er toe geleid dat ons pand snel en met een zeer goed resultaat kon worden verkocht.

Verkoper van  
Zilverstraat 26

10

Het contact met de makelaar was erg plezierig en persoonlijk. Het kennismakingsgesprek was prettig en informatief. Hij had kennis van zaken en gaf inzicht in alles wat bij de verkoop komt kijken.

Verkoper van  
Erica 40

9,3

We kregen veel duidelijkheid/eerlijkheid. Erg korte lijntjes. Kortom naar alle tevredenheid is ons huis verkocht!!

Verkoper van  
Burg. Wuiteweg 92

9,3

Wij zijn heel tevreden. Kortom 100%. De communicatie is goed en de medewerkers waren allemaal vriendelijk en behulpzaam, de rondleidingen zijn prima verlopen. Alle nodige informatie is tijdig aan ons door gegeven.

Verkoper van  
Hobbemastraat 61

9,0



## Jouw lokale makelaar voor heel Friesland

Met vestigingen in Leeuwarden, Heerenveen, Drachten en Sneek zijn wij actief in geheel Friesland. Daarnaast zijn wij als Qualis makelaar de partner voor bijzondere objecten in het hogere segment.

## De kracht van vier kantoren

1. Met een bundeling van vier centraal gelegen kantoren beschikken wij over het grootst mogelijke netwerk.
2. Onze ranking en scores zijn de hoogste op funda (bron: funda barometer)
3. Wij zetten slim in op Facebook, LinkedIn en Instagram .
4. Onze presentaties zijn pakkend door professionele fotografie, 360-gradenfoto's, hoogtefoto's en film. Met onze interactieve plattegronden behalen we een toppositie op funda.
5. Je hebt altijd persoonlijk contact met je eigen NVM-makelaar. In de vakantieperiodes loopt de verkoop natuurlijk gewoon door,
6. Jaarlijks bemiddelen wij succesvol tussen 500 tot 600 aan-en verkopen van woningen, appartementen, kavels en bedrijfsroerend goed.
7. Onze courtage is all-in, ongeacht de looptijd.
8. Volgens recent onderzoek behoren wij tot de best presterende NVM kantoren van Friesland!



Wij zijn ook jou graag van dienst!







# Over ons

Bekijk ons volledige aanbod op:  
**makelaardijfriesland.nl**



## Een deskundige aanpak met een zeer gedreven instelling, het actiefste makelaarsteam van Friesland!

Weten wat er speelt, in de woningmarkt en bij jou als aankoper of verkoper. Door kennis en ervaring te delen kunnen we een overeenkomst aangaan die goed voelt en realistisch is. Persoonlijke dienstverlening dus in samenspraak met jou. Samen halen we er alles uit wat er in zit! Daarin zijn wij deskundig, gedreven en creatief. Makelaardij Friesland weet wat er leeft, in de mens en in de prijs! Dat is onze kracht!



## Beoordelingen

Op Funda worden wij  
beoordeeld met...

AANKOOP

9.4

VERKOOP

9

Onze dienstverlening is klantgericht, eerlijk en betrouwbaar. Onze afspraken zijn helder, geen verrassingen achteraf. Op basis van open communicatie met u worden haalbare doelen vastgesteld en een resultaatgericht plan gemaakt. Wij zijn u graag van dienst!

**Wilt u ook een gratis  
waardebepaling van uw  
woning of appartement?  
Neem contact met ons op!**

Heliconweg 6  
8914 AS Leeuwarden

Telefoon: 058 - 244 91 00  
info@makelaardijfriesland.nl

  
**Makelaardij<sup>®</sup>**  
***Friesland***  
**makelaardijfriesland.nl**





Ook uw woning verkopen? Neem contact met ons op!



Heerenveen

0513 - 23 21 80  
 heerenveen@makelaardijfriesland.nl



Sneek

0515 - 76 80 08  
 sneek@makelaardijfriesland.nl



Drachten

0512 - 36 80 36  
 drachten@makelaardijfriesland.nl