

Sinke Komejan

MAKELAARS | TAXATEURS



TE KOOP

Kamperfoeliestraat 48 | **Goes**

Vraagprijs: € 395.000,- k.k.



Welkom!

Het verkopen of kopen van een woning is persoonlijk. Bij Sinke Komejan zijn we u daarom ook graag persoonlijk van dienst om u in alle situaties van advies te kunnen voorzien. We denken graag met u mee!

Wendy Hamelink
Vastgoedadviseur

Vestiging Goes
e-mail wendy@sinke.nl
T 06 47986899

**Kan ik u ergens
mee helpen?
Aarzel niet en
neem contact op!**



Kamperfoeliestraat 48, Goes

Sfeervolle jaren '30 woning dichtbij het centrum van Goes

Op een fijne locatie, op korte afstand van het stadscentrum van Goes, staat deze charmante tussenwoning uit 1938.

De woning combineert karakteristieke jaren '30-details met modern wooncomfort en is door de jaren heen zorgvuldig onderhouden én verduurzaamd.

Duurzaamheid en comfort

De woning is goed geïsoleerd met muur- en dakisolatie en beschikt over dubbelglas en HR-glas. Verwarming en warm water worden verzorgd door een cv-ketel uit 2022 en een zonneboiler van 120 liter. Daarnaast zijn 8 zonnepanelen geplaatst in 2018, wat resulteert in lagere energielasten en een duurzame woonoplossing.

'karakteristieke jaren
'30-details met
modern wooncomfort'



Jaarlijkse vaste lasten

Onroerende zaakbelasting	€ 324,12
Rioolheffing eigenaar	€ 110,67
Rioolheffing gebruiker	€ 110,67
Waterschapsbelasting	€ 566,84

Belangrijkste kenmerken

Overdracht

Vraagprijs	€ 395.000 k.k.
Aanvaarding	in overleg

Bouw

Soort woonhuis	eengezinswoning
Type woonhuis	tussenwoning
Bouwvorm	Bestaande bouw
Bouwjaar	1938

Oppervlakten en inhoud

Woonoppervlakte	ca. 120 m ²
Perceeloppervlakte	113 m ²
Inhoud	ca. 433 m ³

Indeling

Aantal kamers	4
Aantal slaapkamers	3

Energie

Warm water d.m.v.	c.v.-ketel, zonneboiler
Verwarming d.m.v.	c.v.-ketel, open haard
Energie label	B

Buitenruimte

Ligging	noordoost
Tuin	achtertuin, voortuin

Bergruimte

Schuur/berging	aangebouwd steen
----------------	------------------



De begane grond

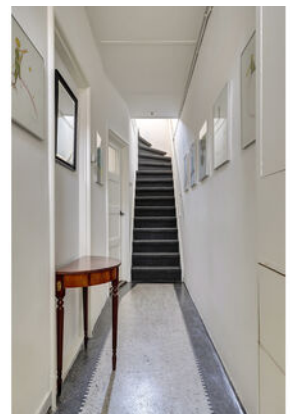
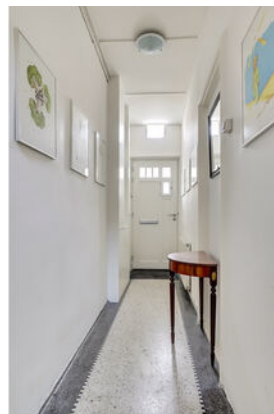
Entree met meterkast en trapopgang. Vanuit de hal komt u in de ruime eetkamer en woonkamer, gescheiden door stijlvolle ensuite deuren. De woonkamer is gelegen aan de voorzijde van de woning is voorzien van een sfeervolle houtkachel en een karakteristieke erker, wat zorgt voor veel natuurlijk licht en warmte. Bereikbaar vanuit de eetkamer is een, in 2010, aangebouwde serre, uitgevoerd met een dakraam, lichtstraat en kunststof openslaande deuren. Het dak is voorzien van veiligheidsglas, wat zorgt voor extra comfort en lichtinval.

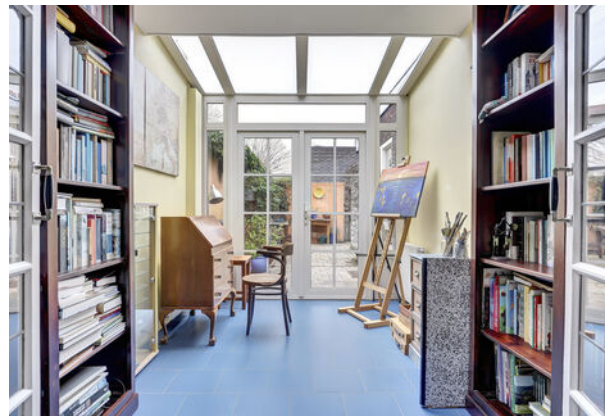
Via de eetkamer bereikt u ook de hal richting de keuken en toilet. De keuken (geplaatst in 2017) aan de achterzijde van de woning is uitgerust met diverse inbouwapparatuur, waaronder een inductiekookplaat, combimagnetron-oven en een vaatwasser. Zowel de keuken als de serre zijn voorzien van elektrische vloerverwarming.





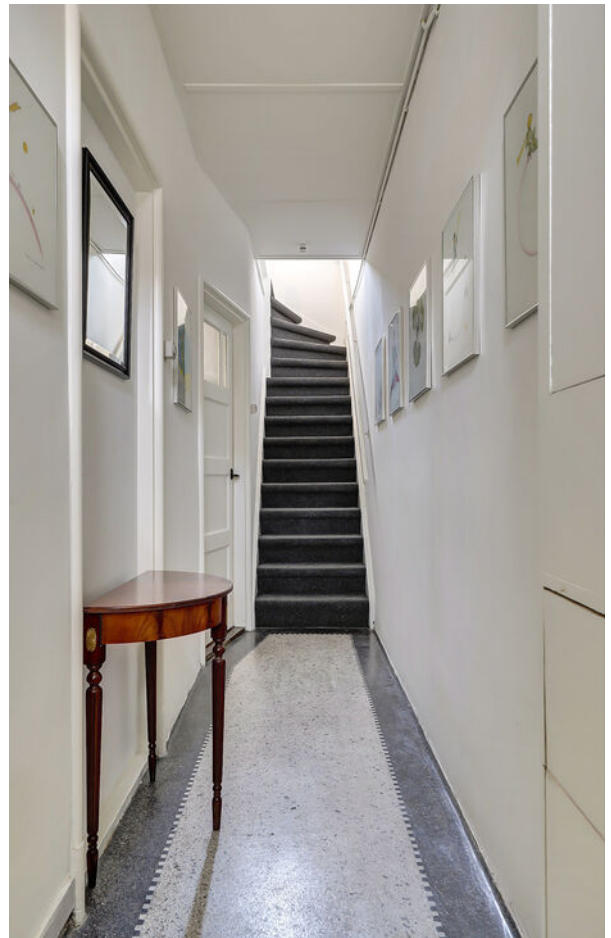
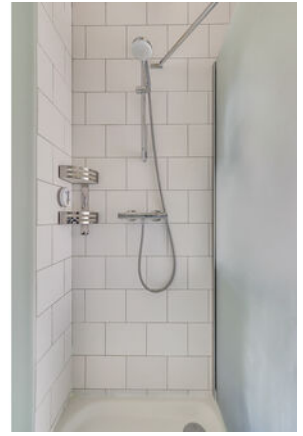
Prachtige jaren '30
elementen





*Moderne keukens en
lichte serre
beide toegang tot de tuin*







De eerste verdieping

Hier bevinden zich de badkamer en twee ruime en lichte slaapkamers. De slaapkamers hebben een mooie balkenplafond en grote raampartijen. De badkamer is ruim opgezet en voorzien van een douche, wastafel en toilet.





De tweede verdieping

Via de vaste trap naar zolder is de derde slaapkamer te vinden. Dankzij de dakkapellen aan beide zijden is dit een prettige, lichte ruimte met volop mogelijkheden. In een aparte ruimte bevindt zich de cv-installatie.





De tuin

De tuin is via twee manieren te bereiken, via de keuken en door de openslaande deuren in de serre. Buiten en binnen zijn op deze manier altijd met elkaar verbonden. De tuin is gelegen op het noordoosten en heeft een vrije achterom.





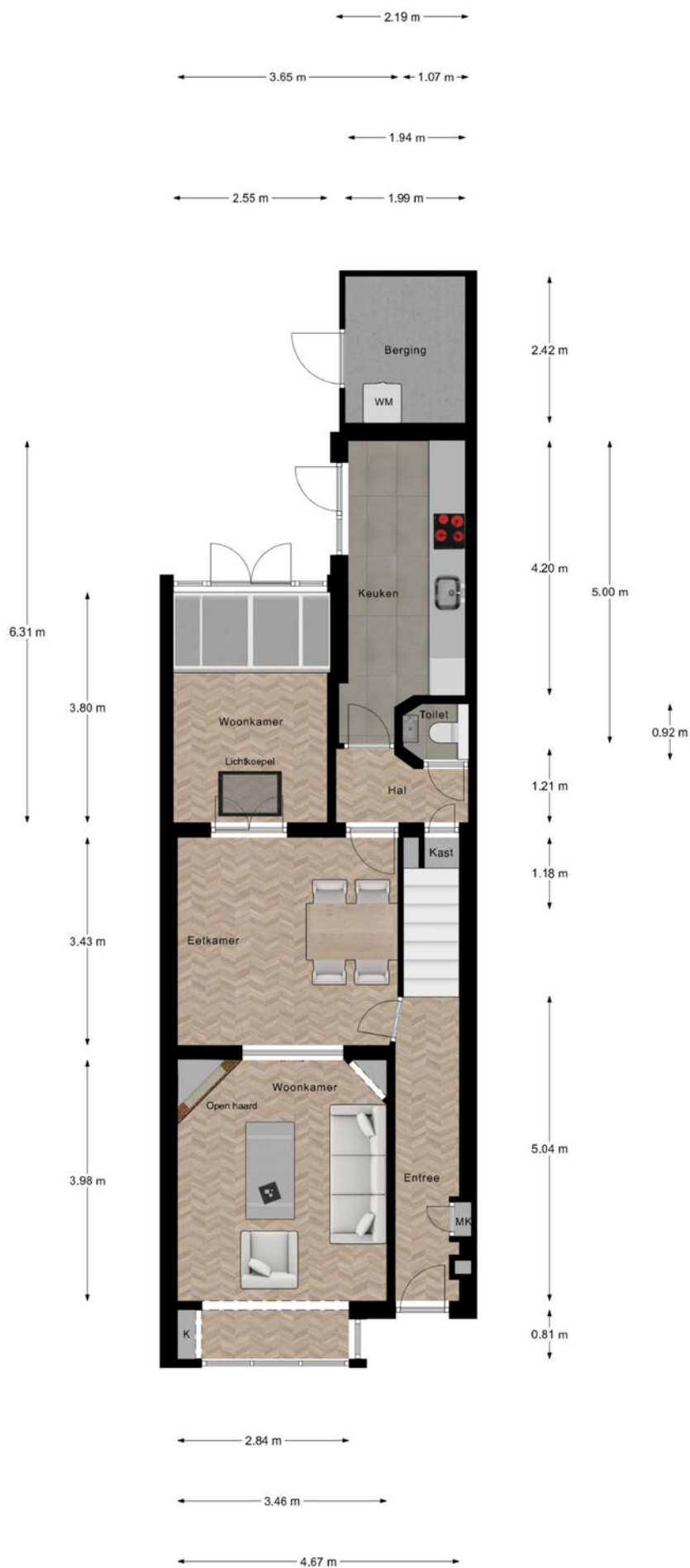


De locatie



De locatie Bloemenbuurt

De woning is gelegen in de rustige, karakteristieke Bloemenbuurt van Goes. Op een aantal minuten lopen staat u midden in het stadscentrum van Goes. Daarnaast is ook de Veste op korte afstand, waar voldoende ruimte is voor een wandeling of ontspanning langs het water.





1e Verdieping

DE EERSTE VERDIEPING

3.34 m

3.68 m 0.87 m

5.05 m

2.52 m
2.90 m

DE TWEEDE VERDIEPING



2.02 m

2e Verdieping





12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500		
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente		Goes
	Huisnummer	Sectie		F
	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel		323
	Voorlopige kadastrale grens			
	Administratieve kadastrale grens			
	Bebouwing			

Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 6 januari 2026
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.

Goes biedt haar inwoners een groene, rustige woonomgeving met volwaardige stedelijke voorzieningen. Vanuit de stad ben je snel op het weidse platteland of op het water. Op zonnige dagen heb je hier het gevoel dat je vakantie viert in je eigen woonplaats. Goes is bovendien heel centraal gelegen; vanuit Goes ben je zo in Rotterdam, Breda, Antwerpen of aan het strand.



SINKE KOMEJAN MAKELAARS

Stads wonen tussen groen en water

Goes





In het stadscentrum van Goes vind je een gezellig winkelgebied in een historisch decor van schitterende, monumentale panden. De winkels vormen een mooie mix van ketens en zelfstandige ondernemers, met meer modemerken in het hogere segment dan elke andere stad in de wijde omgeving. Zeker op zo'n compacte locatie, met alles op loopafstand.

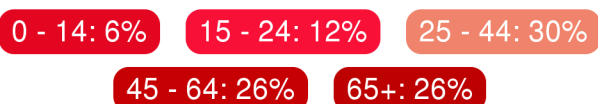
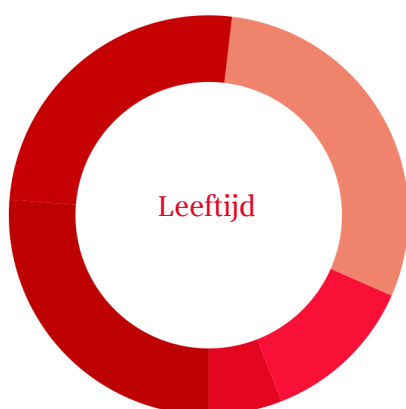
Goes biedt haar inwoners een gevarieerde woonomgeving, met woonruimte in de historische binnenstad, in de gezellige jaren-30 straten net buiten het centrum, in verschillende moderne nieuwbouwwijken of in de acht mooie dorpen die de gemeente rijk is.



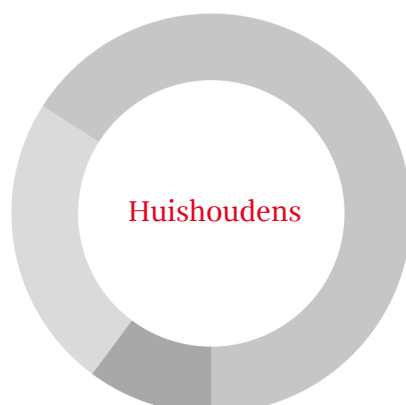
De gemeente Goes wil sporten en bewegen voor iedereen toegankelijk maken. Goes biedt een breed gamma sportaanbod.



Buurtinformatie - Goes / Goes-Centrum



53%
is man



47%
is vrouw



**0,7 per
huishouden**

Belangrijke informatie

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 veranderen? 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 NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen? Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraag-

prijs 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? Het begrip ‘optie’ wordt op twee manieren gebruikt:

- 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.

Belangrijke informatie

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:

1. Financieringsvoorboud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. 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 11). 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 opgaaf 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 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.

12. Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM en de Algemene Voorwaarden NVM voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via www.nvm.nl/ voorwaarden, op te vragen via cv@nvm.nl of verkrijgbaar via je NVM-makelaar. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

Belangrijke informatie

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 notaris-kosten 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 eind-afrekening 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.

15. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars? Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage. Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

16. Heeft de makelaar recht op een vergoeding na het intrekken van de opdracht? Op basis van de

Algemene Consumentenvoorwaarden NVM heeft een NVM-makelaar recht op vergoeding van de gemaakte kosten. Daarnaast kan er, als dit in de opdracht tot dienstverlening is afgesproken, een percentage van het loon berekend worden. Dit wordt ook wel intrekkingskosten genoemd.

17. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)? Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kun je denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkom je dat je achteraf voor verrassingen komt te staan.

18. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald? NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

- a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
- b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
- c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
- d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m2 worden genegeerd. Op www.nvm.nl vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

Belangrijke informatie

19. Heeft mijn woning een energielabel nodig? Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal €405,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op de website van de rijksoverheid www.rijksoverheid.nl

20. Wat zijn de marktontwikkelingsgegevens van de woningmarkt in mijn regio? Op www.nvm.nl kun je bij de marktinformatie de recente verkoopcijfers uitgesplitst in vijf typen woningen vinden zowel per regio als voor geheel Nederland. Je treft hier ook een technische toelichting op de cijfers aan, zodat je weet welke berekeningsmethode is toegepast. Ook kun je hier de historische marktinformatie voor heel Nederland en per regio vinden. Wil je meer specifieke informatie dan is deze tegen betaling (mits beschikbaar) verkrijgbaar, vanaf €150,-. Je kunt hiertoe een schriftelijk verzoek indienen via het invulformulier vermeld op www.nvm.nl bij 'Marktinformatie op maat' of per mail via info@nvm.nl

21. Heeft de NVM een modelkoopovereenkomst voor mij beschikbaar? De NVM heeft een modelkoopovereenkomst, maar stelt deze alleen beschikbaar aan haar leden.

22. Wat is een waarborgsom? Tot zekerheid van de nakoming van de koper zal in de koopovereenkomst een artikel worden opgenomen, waarbij de koper zich verplicht binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Deze waarborgsom bedraagt in de regel 10% van de koopsom en wordt bij de

eigendomsoverdracht in mindering gebracht op de koopsom. In plaats van een waarborgsom zal ook een bankgarantie gesteld kunnen worden.

Overige zaken:

Belangrijke aspecten bij aankoop. Voor u als koper zijn er bij de aankoop van een woning nog een aantal zaken van belang. Te denken valt aan een eventuele taxatie, een advies bij verkoop van de huidige woning, zoals een waardebeoordeling, advisering voor een optimale hypotheek afgestemd op de persoonlijke situatie, opstellen van een testament of samenlevingscontract. En het afsluiten van een opstal-, inboedel-, glas- en aansprakelijkheidsverzekering voor uw nieuwe woning.

Meetinstructie Sinke Komejan meet de gebruiksoppervlakten van haar aangeboden objecten conform de Meetinstructie van de NVM. 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.

Meldingsplicht verkoper De verkoper van een woning heeft een meldingsplicht. De koper mag daarom verwachten dat de informatie die door de verkoper wordt verstrekt, correct is. Aan de koopovereenkomst zal de NVM-vragenlijst, deel B worden gehecht. Deze vragenlijst is door verkoper ingevuld waarin hij melding kan maken van eventuele gebreken en/of bijzonderheden.

Onderzoeksplicht koper De koper van een woning heeft een onderzoeksplicht. Dit betekent dat de koper zelf onderzoek dient te verrichten naar diverse zaken die van belang zijn bij het nemen van de juiste koopbeslissing. Hierbij kunt u denken aan de bouwtechnische staat van de woning, eventuele rechten en plichten die op de woning (of het perceel) rusten (dit worden ook wel erfdienstbaarheden of kwalitatieve rechten / plichten genoemd),



Belangrijke informatie

milieufactoren, omgevingsfactoren (toekomstige bestemmingsplannen enzovoorts). Gezien de complexe materie, met name waar het uw onderzoeksplicht betreft, raden wij u aan een 'eigen deskundige' in te schakelen.

Wwft: De makelaar als Poortwachter

In 2008 is de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering terrorisme ontworpen om te voorkomen dat mensen of bedrijven zwart geld witwassen of geld besteden aan terroristische activiteiten. Voor een aantal beroepsgroepen, waaronder makelaars, bevat deze wet verplichte handelingen. In 2018 is deze wet aangescherpt en heeft de overheid makelaars de rol van poortwachter gegeven.

Wat betekent dit in de praktijk?

De belangrijkste verplichtingen voor ons als makelaar zijn dat wij een cliëntenonderzoek moeten uitvoeren en een meldingsplicht hebben.

Het cliëntenonderzoek houdt kort gezegd in dat wij de identiteit van de klant moeten vaststellen, controleren en vastleggen, tevens moeten wij de klant verifiëren.

Om deze reden vragen wij onze klanten om een kopie van het legitimatiebewijs.

Wanneer een klant aankoopt zonder voorbehoud van financiering, zijn wij verplicht te achterhalen wat de herkomst is van het geld waarmee de aankoop gefinancierd gaat worden.

Onze meldingsplicht houdt in dat, indien er een vermoeden van witwassen of terrorismefinanciering of een (voorgenomen) ongebruikelijke, verdachte transactie ontstaat, wij verplicht zijn dit te melden bij de Financial Intelligence Unit (FIU).

Wanneer onze klant geen natuurlijk persoon is maar een rechtspersoon, dan moeten wij vaststellen wie de uiteindelijk belanghebbende is. Hiervoor zullen wij de klant vragen een UBO verklaring in te vullen.

Als wij alle bovengenoemde zaken in kaart hebben gebracht voldoen wij aan onze verplichting vanuit de Wwft om een cliëntenonderzoek te doen voordat wij een aan- of verkoop laten plaatsvinden. Voor het niet naleven van de Wwft kan ons een sanctie, dwangsom of boete worden opgelegd.

Wij begrijpen dat het cliëntenonderzoek om privacygevoelige informatie vraagt, vanuit wet- en regelgeving is dit vastgelegd en makelaars zijn verplicht hieraan te voldoen. Het verzoek om deze informatie is niet in strijd met de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG).

Wij hopen met deze toelichting op uw begrip voor de vragen die wij u als mogelijk toekomstige koper gaan stellen.

Op de website van de belastingdienst kunt u meer informatie vinden over de Wwft en de naleving hiervan.

Disclaimer

Deze brochure is met zorg samengesteld. Voor de juistheid van de verstrekte informatie zijn wij in de regel in grote mate afhankelijk van derden. De vermelde informatie is van algemene aard en is niet meer dan een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Aan de inhoud van deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Voor meer informatie en/of het maken van een afspraak kunt u uiteraard contact opnemen met ons kantoor.



Van links naar rechts: Michael, Wendy, Philip en Saskia

Sinke Komejan Goes, uw lokale makelaar

Sinke Komejan Goes is één van de vier vestigingen binnen Sinke Komejan Makelaars | Taxateurs. Met ruim 50 jaar ervaring – actief sinds 1961 – weten we waar we het over hebben en wat er leeft op de Zeeuwse woningmarkt!

Het werkgebied van Sinke Komejan Makelaars | Taxateurs bestrijkt geheel Zeeland. Door de kantoren in Middelburg, Goes, Zierikzee en Koudekerke staan we dicht bij onze klanten, letterlijk en figuurlijk. Omdat we als lokaal makelaarskantoor onderdeel uitmaken van Sinke Komejan Makelaars | Taxateurs bundelen we onze krachten en kennis. Daarnaast is ons lidmaatschap van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) een garantie voor een eerlijke en adequate manier van werken.

www.sinke.nl

Vestiging Goes

Oostwal 2-c
4461 JT Goes
T. (0113) 251 000
goes@sinke.nl





Goes

Oostwal 2-c

4461 JT Goes

T. (0113) 251 000

goes@sinke.nl

Middelburg

Molenwater 97

4331 SG Middelburg

T. (0118) 68 90 00

info@sinke.nl



Zierikzee

Havenplein 5

4301 JD Zierikzee

T. (0111) 45 15 00

zierikzee@sinke.nl

Makelaarskantoor Zwaan

Duinstraat 2

4371 AZ Koudekerke

T. 0118 553 288

info@zwaanmakelaars.nl



