



## Schoutstraat 2, Grijpskerk

Vraagprijs € 695.000 k.k.



Markant Garantiemakelaars  
Leonard Springerlaan 7  
9727 KB Groningen

Tel. 050 - 525 89 58  
info@markantgarantiemakelaars.nl  
markantgarantiemakelaars.nl



# Omschrijving van de woning

Vrijstaande, volledig gerenoveerde bungalow in hartje Grijpskerk

Zoek je een moderne, gelijkvloerse woning in het centrum van Grijpskerk? Dan is dit je kans! Deze vrijstaande bungalow is de afgelopen periode volledig vernieuwd — eigenlijk koop je hier een nieuwbouwwoning waarvan alleen de muren zijn blijven staan. De huidige eigenaar heeft werkelijk alles aangepakt, waardoor je hier na het uitpakken van je verhuisdozen direct levensloopbestendig kunt wonen en genieten. Alles gelijkvloers, energiezuinig en tot in de puntjes afgewerkt. Instapklaar en klaar voor de toekomst.

Wonen in het hart van Grijpskerk

De bungalow ligt op loopafstand van het dorpscentrum, het park en het NS-station. Grijpskerk heeft een uitstekend voorzieningenniveau met winkels, scholen (peuter-, basis- én voortgezet onderwijs), een actief verenigingsleven en goede verbindingen met Groningen en Leeuwarden. Op slechts 15 minuten rijden vind je het prachtige natuurgebied Lauwersmeer — ideaal voor wie houdt van wandelen, fietsen of varen in een groene omgeving.

Indeling

Entree/ruime hal met meterkast en modern luxe toilet voorzien van hangend closet en urinoir. De sfeervolle royale L-vormige woonkamer heeft brede vensterbanken, een schuifpui naar het terras en een open keuken met complete inbouwapparatuur. Er zijn drie slaapkamers, elk met airconditioning en een luxe badkamer met inloopdouche voorzien van dubbele regendouches, een stijlvol wastafelmeubel en een tweede toilet (eveneens met hangend closet en urinoir), de cv-ruimte. Achterin de woning bevinden zich de bijkeuken met wasmachineaansluiting en een berging.

Buitenleven

De woning beschikt over een fraai aangelegde, royale tuin op het zuidwesten. Dankzij de ligging in het centrum heb je alle voorzieningen binnen handbereik, maar geniet je toch van rust en privacy — een heerlijke plek om te ontspannen.

Bijzonderheden

- Volledig gerenoveerd – instapklaar
- Gelegen in het centrum, nabij park en NS-station
- Royale tuin op het zuidwesten
- Isolerende beglazing (HR++ en deels triple glas)
- Muur-, vloer-, glas- en dakisolatie
- 10 zonnepanelen
- Betonvloeren met vloerverwarming
- De woonkamer en keuken hebben een keramische parketvloer
- Airco's in woonkamer en slaapkamers
- Luxe keuken met inductiekookplaat (4 zones), afzuigkap, koelkast, vriezer, vaatwasser, ingebouwd koffieapparaat en combimagnetron
- Woonoppervlak en inhoud dienen door koper of diens makelaar te worden gecontroleerd

Jouw nieuwe thuis? Bel of mail ons en kom kijken!





## Kenmerken



Soort	<b>bungalow</b>
Type woning	<b>vrijstaande woning</b>
Bouwjaar	<b>1966</b>
Inhoud	<b>Ca. 590 m<sup>3</sup></b>
Woonoppervlakte	<b>Ca. 149 m<sup>2</sup></b>
Perceeloppervlakte	<b>Ca. 582 m<sup>2</sup></b>
Tuin	<b>achtertuint, voortuint, zijtuint</b>
Aantal kamers	<b>4</b>
Aantal slaapkamers	<b>3</b>







**... Na deze korte  
impressie volgt nu  
de uitgebreide  
fotopresentatie...**











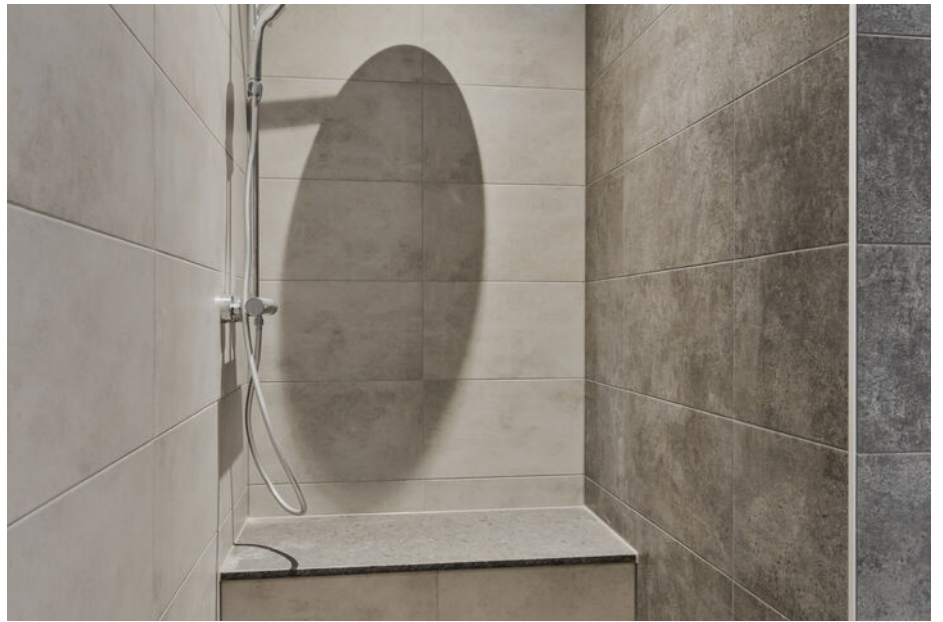




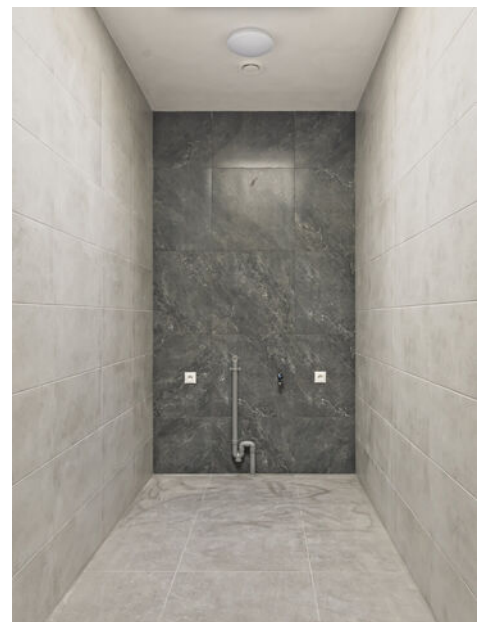




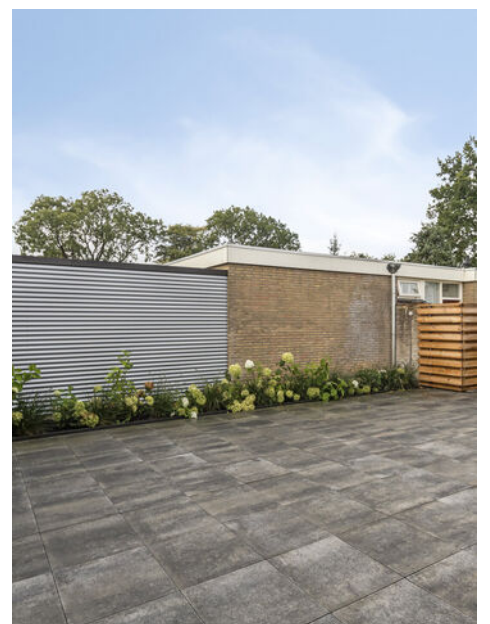














# Plattegrond



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



## Veelgestelde vragen

### 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

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

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

### 3. Kan een 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 (zie ook vraag 5), 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 potentiële koper een tegenbod doet wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als 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.

### 4. Hoe komt de koop tot stand?

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

### 5. 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 bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u dan een bod doet.

## De succesformule van Garantiemakelaars







## Tijd voor een nieuw nestje?

De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van 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.

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

Dat mag. Één 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 eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

### 7. Wat is een optie?

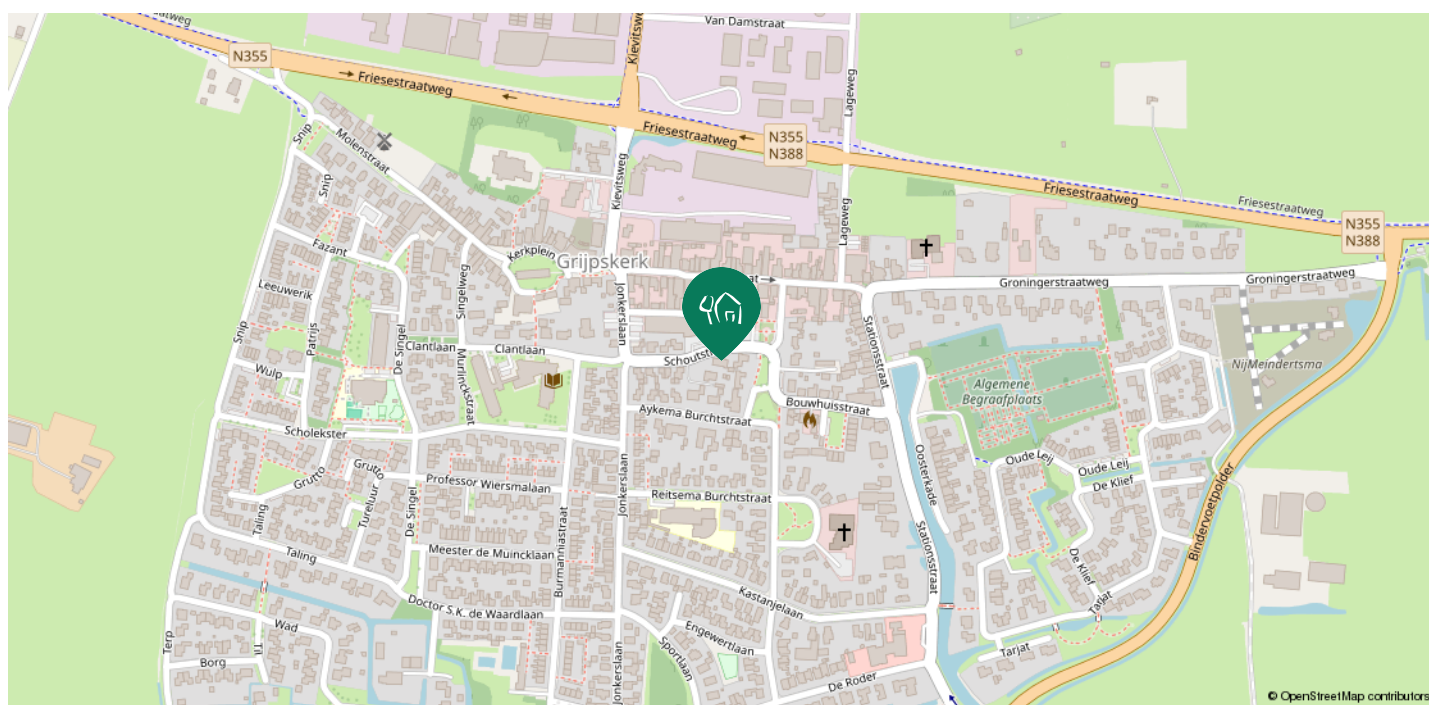
Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarde van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende NVM-makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod.

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

### 8. Dient de NVM makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij die na te komen.

# Locatie op de kaart





## Buurtinformatie - Westerkwartier / Grijpskerk

### Leeftijd



0 - 14: 15%

15 - 24: 13%

25 - 44: 20%

45 - 64: 27%

65+: 26%

### Huishouden



Eenpersoons: 34%

Zonder kinderen: 33%

Met kinderen: 33%

### Koop / huur



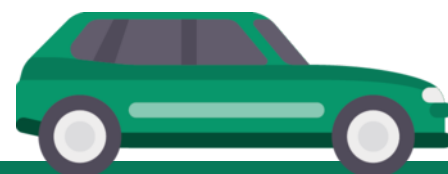
Koop: 69%

Huur: 31%

50%  
man



50%  
vrouw



1,3 per huishouden



# Van Bezichtiging tot Aankoop

Heeft u belangstelling voor de woning?

Nee

We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Dan kunnen wij het aan de verkoper doorgeven.

Ja

Zijn uw hypotheekmogelijkheden bekend?

Nee

Vraag uw Garantiemakelaar om gratis hypotheekadvies.

Ja

Brengt u een bod uit?

Nee

Ja

We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Als u een bod uitbrengt (mondeling of schriftelijk) dan is er nog geen sprake van een onderhandeling. Pas wanneer wij u namens de verkoper een tegenvoorstel doen is er daadwerkelijk sprake van een onderhandeling. Betrek bij uw bod ook andere factoren die voor u van belang zijn, zoals aanvaarding, ontbindende voorwaarden, roerende zaken etc.

Is er sprake van overeenstemming?

Nee

Ja

Wij stellen voor u een koopovereenkomst op, dat na ondertekening voor beide partijen, naar de notaris wordt gezonden. Hoewel in de volksmond vaak over een 'voorlopig koopcontract' wordt gesproken is de koopovereenkomst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ontbonden worden, binnen drie dagen na ondertekening door de koper, of als er sprake is van 'ontbindende voorwaarden'.

## De notaris.

De notaris zal u enkele dagen na ontvangst van de koopovereenkomst vragen de waarborgsom te storten of een bankgarantie te deponeren.

## De hypotheek.

De hypotheek wordt aangevraagd via uw hypotheekadviseur. Indien noodzakelijk wordt tevens een overbruggingskrediet geregeld.

## Laatste inspectie.

Wij stellen u graag in de gelegenheid de woning vóór de levering nog een keer te inspecteren om te kijken of alles netjes is geleverd zoals we hadden afgesproken. Tijdens de laatste inspectie dient u ook de meterstanden te noteren.

## De overdracht.

U ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transportakte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. U ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.

Gefeliciteerd!

## Aankoopopdracht?

Het Aankoopzekerplan is een helder stappenplan dat een uitstekende aanpak biedt voor de selectie en aankoop van uw nieuwe huis. Het gaat tenslotte om een grote financiële investering en emotionele beslissing.

## Garantiemakelaars Aankoopzekerplan

- onafhankelijk
- begeleiding ervaren makelaar
- gedegen marktkennis
- aanbod per e-mail of telefoon
- bouwtechnische keuring
- heldere afspraken





# Markant Garantiemakelaars

Bent je na het inzien van deze brochure nieuwsgierig geworden naar deze woning dan nodigen wij je graag uit om contact op te nemen met Markant Garantiemakelaars een initiatief van Bert, Gerard en Margje Schreuder.

Markant Garantiemakelaars is een middelgroot NVM-makelaarskantoor waar met aandacht en persoonlijke flair wordt gewerkt aan het verwezenlijken van de doelen van onze opdrachtgevers. We zijn niet alléén gefocust op een transactie, een moment, maar daarentegen geconcentreerd op je toekomst. Want je huis is een thuis, een plek om te wonen. Het maakt deel uit van je leven en daarom verdient het kopen of verkopen van je huis alle persoonlijke zorg en aandacht. Dit zorgt ervoor dat je zeker weet dat dit het huis van je dromen is en blijft.

## Contact

Wij zijn bereikbaar via:

- Tel. 050-5258958
- info@markantgarantiemakelaars.nl
- www.markantgarantiemakelaars.nl

## Adresgegevens

Leonard Springerlaan 7  
9727 KB Groningen

Wij komen voor alles bij je thuis. Of je nu een makelaar zoekt voor taxeren, verkopen of kopen. Natuurlijk ben je ook welkom op ons kantoor het is dan wel noodzakelijk dat je even een afspraak maakt.

Je hebt de beschikking over een volledig digitaal klantendossier dat 24 uur per dag en 7 dagen per week beschikbaar is. In het klantendossier blijf je op de hoogte van alle ontwikkelingen rond je woning.

Wij werken met een woningstyliste. Een optimale presentatie vergroot je kansen tijdens de bezichtigingen en op het internet valt de woning extra op.

Deze visie zorgt ervoor dat wij uiterst zorgvuldig met je belangen omgaan. Onze werkwijze is uitdrukkelijk gericht op zekerheid. De zekerheid waarvoor een opdrachtgever een garantiemakelaar inschakelt.

Optimale communicatie, we zijn bereikbaar van 8.00 tot 20.00 uur zodat je 12 uur per dag over een aanspreekpunt beschikt. Onze makelaars hebben de makelaarsopleiding afgerond en ruim 30 jaar ervaring. Ook buiten kantooruren zijn wij bereikbaar via onze telefoon & chat service.



Wij werken met een eigen financieel adviseur/erkend hypotheecair planner. Hij zoekt voor je de juiste balans tussen zekerheden en risico's. Zijn advies gaat verder dan de hypotheek alleen. Zijn credo is "Later begint vandaag". Vraag naar ons zeer aantrekkelijke combinatietarief aankoop en hypotheek!

Na de overdracht bij de notaris kunnen onze opdrachtgevers bij ons terugkomen als er toch nog problemen zijn. Nazorg is een belangrijk onderdeel van onze dienstverlening.

Wij werken op basis van no cure no pay. Dit zorgt ervoor dat onze opdrachtgevers alleen betalen als we een overeenkomst kunnen effectueren. Onze nota wordt via de notarisafrekening betaald.



# Markant financieel

Is oversluiten ook interessant voor jou? Wij geven gratis een onafhankelijk advies

Een hypotheek die aansluit bij je persoonlijke situatie, nu en in de toekomst.

Onze erkend hypotheclair planner Gerard Schreuder helpt je graag met een financieel plan voor de korte en langere termijn met de beste balans tussen zekerheden en risico's.

Markant financieel is niet gebonden aan een bank of verzekeringsmaatschappij en vindt dus altijd de beste hypotheek voor je!

Wil je ook het gemak van alles onder 1 dak gecombineerd met een scherp adviestarief, bel dan direct voor een vrijblijvende afspraak op locatie Groningen, Grijskerk of bij je thuis!

We hebben ook een aantrekkelijk geprijsde notaris- en taxatieservice ter beschikking.

## Contact

Wij zijn te bereiken via:

- 050-525 89 58
- [info@markantfinancieel.nl](mailto:info@markantfinancieel.nl)
- [www.markant-hypotheken-verzekeringen.nl](http://www.markant-hypotheken-verzekeringen.nl)

## Adresgegevens

Leonard Springerlaan 7 | Friesestraatweg 2  
9727 KB Groningen | 9843 TL Grijskerk  
Op afspraak!



9

“

Wij zijn zeer tevreden over de service van Markant financieel. Erg aardige mensen die de tijd voor je nemen en eerlijk en helder zijn. Ook op mailtjes wordt snel gereageerd. Ze hebben goed meegedacht in de opties om de hypotheek te verhogen voor onze verbouwing. Alle vragen werden adequaat beantwoord en de hypotheek was binnen een paar weken rond

Fam. Fekkes  
beoordeelt ons met een 9



**Onafhankelijk  
Hypotheekadvies**



# Aantekeningen

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen u in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw)tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaan-

sprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dient u in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.



# Heeft u interesse in Schoutstraat 2?

**Neem contact met ons op voor meer informatie.**

**Bel 050 - 525 89 58 of mail naar [info@markantgarantiemakelaars.nl](mailto:info@markantgarantiemakelaars.nl).**



Markant Garantiemakelaars  
Leonard Springerlaan 7  
9727 KB Groningen

Tel. 050 - 525 89 58  
[info@markantgarantiemakelaars.nl](mailto:info@markantgarantiemakelaars.nl)  
[markantgarantiemakelaars.nl](http://markantgarantiemakelaars.nl)

