



Stationsweg 27, 9001 EE Grou
Vraagprijs € 395.000,- k.k.

Omschrijving

Stationsweg 27, 9001 EE Grou

Met liefde onderhouden gezinswoning, dat is de Stationsweg 27 in Grou; een goed onderhouden twee-onder-één-kapwoning (1964) op een ruim perceel van maar liefst 487 m², met vrijstaande garage en ruime oprit op eigen terrein.

De huidige eigenaar heeft deze woning altijd met zorg en aandacht bewoond. Dat zie je niet alleen, dat voel je. De woning is in de loop der jaren netjes onderhouden en voorzien van diverse isolatiemaatregelen (dakisolatie, spouwmuurisolatie, geïsoleerde verdiepingsvloeren, zonnepanelen en dubbel glas en HR++ glas). Met energielabel C biedt de woning een goede start voor een energiezuinige toekomst.

Indeling

Via de entree kom je in een ruime hal met toilet. De lichte doorzonwoonkamer is aan de achterzijde 1,5 meter uitgebouwd, wat zorgt voor extra leefruimte. Openslaande deuren verbinden binnen moeiteloos met de diepe achtertuin op het zuidoosten. In de woonkamer zorgen vloerverwarming en een gezellige, centraal geplaatste houtkachel voor comfort en sfeer.

De open keuken beschikt over een extra deur naar de tuin – praktisch en prettig in het dagelijks gebruik.

Op de eerste verdieping bevinden zich vier slaapkamers en een eenvoudige badkamer. Via een vlizotrap is de grote zolder bereikbaar, ideaal als bergruimte of voor wie extra mogelijkheden zoekt.

Buitenruimte & ligging

De achtertuin is opvallend diep en zonnig. Heerlijk groen, hier kom je tot rust of kunnen de kinderen heerlijk spelen. De vrijstaande garage ligt aan de achterzijde van het perceel, waardoor naast de woning een brede oprit met parkeergelegenheid op eigen terrein aanwezig is.

De woning ligt aan de Stationsweg, de levendige en gezellige invalsweg van Grou: je steekt de weg over naar het winkelcentrum en rijdt eenvoudig het dorp in of uit. Alle dagelijkse voorzieningen zijn dus binnen handbereik.

Deze woning is jarenlang met liefde bewoond – en is nu klaar om diezelfde liefde terug te krijgen van een volgend gezin.

Interesse? Neem gerust contact met ons op voor meer informatie of een eerste bezichtiging.

Indeling

Begane grond: entree, hal, meterkast, toilet, trapopgang, keuken, woonkamer

1e verdieping: 4 slaapkamers en badkamer

2e verdieping: via vlizotrap bereikbaar, open zolderruimte met cv opstelling

Garage buitenom bereikbaar

Vraagprijs € 395.000,- k.k.

Kenmerken

Vraagprijs	: € 395.000,00
Soort	: Woonhuis
Type woning	: 2-onder-1-kapwoning
Aantal kamers	: 6 kamers waarvan 4 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 380 m ³
Perceel oppervlakte	: 487 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 139 m ²
Soort woning	: Eengezinswoning
Bouwjaar	: 1964
Ligging	: Aan drukke weg, in woonwijk
Tuin	: Achtertuin, voortuin, zijtuin
Garage	: Vrijstaand steen
Energielabel	: C
Verwarming	: C.V.-Ketel, Vloerverwarming gedeeltelijk, Houtkachel
Isolatie	: Volledig geïsoleerd

Locatie

Stationsweg 27
9001 EE GROU





































Plattegrond - Begane grond



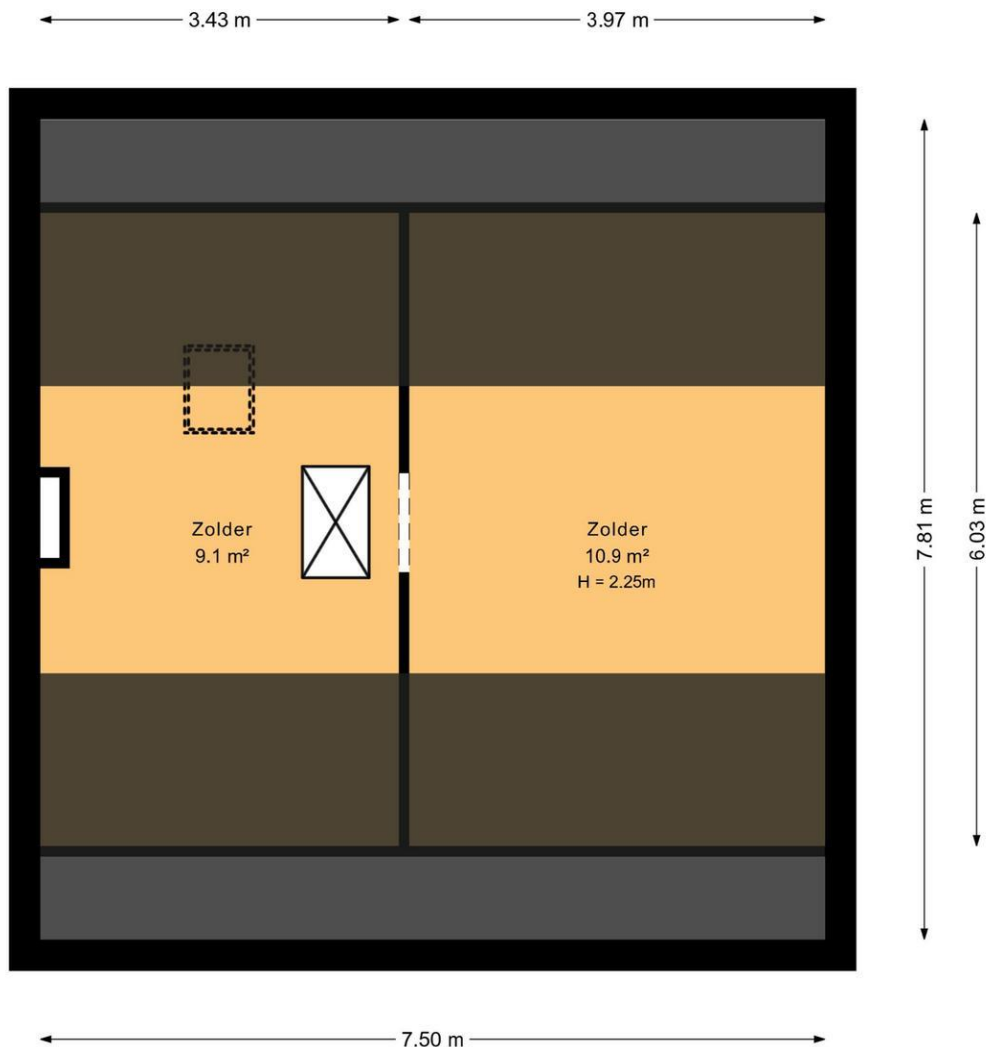
Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - Eerste verdieping



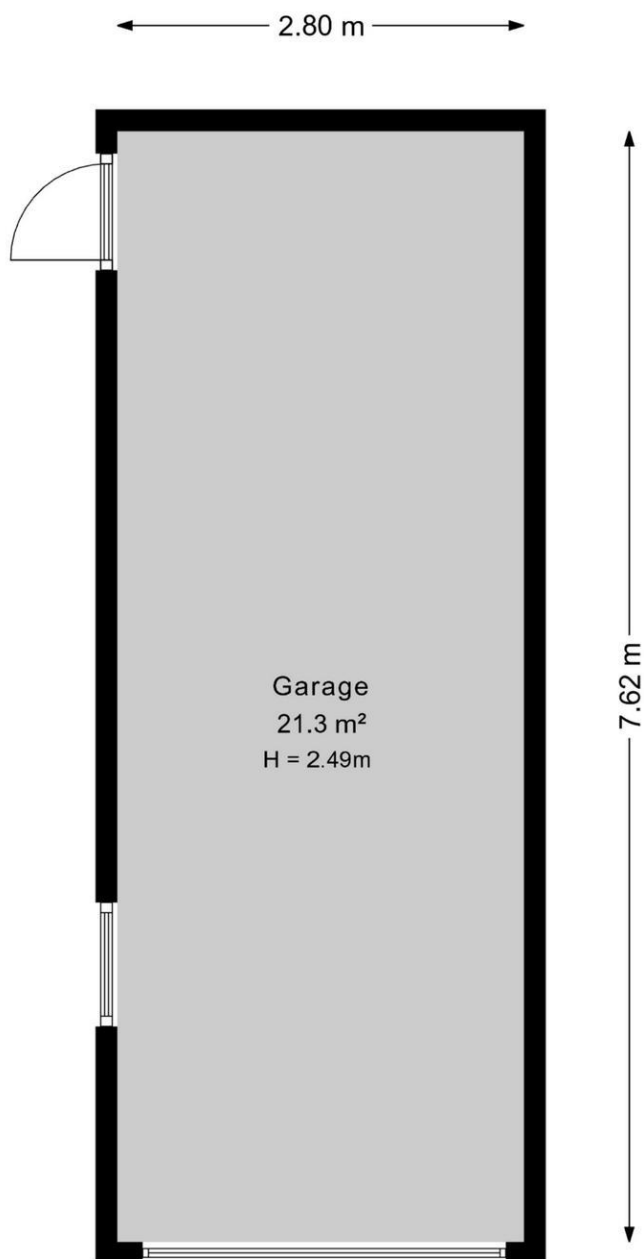
Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - Zolder



Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - Garage



Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Situatietekening



Deze plattegrond is opgesteld door DeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Kadaster

Kadastrale kaart

Uw referentie: Stationsweg27



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer		
	Huisnummer		
	Vastgestelde kadastrale grens	Kadastrale gemeente	Grouw
	Voorlopige kadastrale grens	Sectie	A
	Administratieve kadastrale grens	Perceel	4268
	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 databankrecht.			
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 2 december 2025 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers			



Makelaardij Mid-Fryslân

U heeft een woning bekeken welke wordt aangeboden door Makelaardij Mid-Fryslân. Indien dit uw droomwoning is, treden wij graag met u of uw makelaar in onderhandeling.

De 10 meest gestelde vragen

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel en goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

1. Wanneer bent u in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM makelaar moet dit wel duidelijk vermelden. Vaak zal de verkopende NVM makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, “onder bod” is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee. De hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden), legt de makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over de aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

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

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper- besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezegging na te komen.

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijke hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. 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 voorwaarden 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 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 een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar van de NVM zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan.

De belangstellende 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 de verkopende NVM makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?

Onder "kosten koper" vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

De gegevens welke in deze brochure vermeld staan zijn zo zorgvuldig mogelijk samengesteld. Mochten er echter onjuistheden worden geconstateerd dan kunnen aan deze brochure geen rechten worden ontleend.

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

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezegging na te komen.

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijke hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. 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 voorwaarden 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 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 een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar van de NVM zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan.

De belangstellende 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 de verkopende NVM makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?

Onder "kosten koper" vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

De gegevens welke in deze brochure vermeld staan zijn zo zorgvuldig mogelijk samengesteld. Mochten er echter onjuistheden worden geconstateerd dan kunnen aan deze brochure geen rechten worden ontleend.

1. Vloeren, plafonds en wanden

2. Kelder, kruipruimte en fundering

3. Sanitair en riolering

- a. Zijn er beschadigingen aan wastafels, douche, bad, toiletten, gootstenen en kranen?

Nee

Zo ja, welke?

: _____

- b. Lopen de afvoeren van wastafels, douche, bad, toiletten, gootstenen en kranen goed door? **Ja**
 Zo nee, welke niet? : _____
- c. Is de woning aangesloten op het gemeentelijke riool? **Ja**
- d. Zijn er gebreken (geweest) aan de riolering, zoals breuken, stankoverlast, lekkages, etc.? **Nee**
 Zo ja, welke? : _____
- e. Is er een andere voorziening, zoals een septictank, beerput of dergelijk aanwezig? **Nee**
- 4. Diversen**
- a. Wat is het bouwjaar van de woning? : **1967**
- b. Zijn er asbesthoudende materialen in de woning aanwezig? **Nee**
 Zo ja, welke en waar? : _____
- c. Blijft er in de woning zeil achter, al dan niet vastgelijmd, dat is aangeschaft tussen 1955 en 1982? **Nee**
- d. Is er sprake van loden leidingen in de woning? **Nee**
 Zo ja, waar? : _____
- e. Is de grond voor zover bekend verontreinigd? **Nee**
 Zo ja, is er een onderzoeksrapport? Ja / Nee
 Zo ja, heeft de gemeente/provincie een onderzoeks- of saneringsbevel opgelegd? Ja / Nee
- f. Is er voor zover bekend een olietank aanwezig? **Nee**
 Zo ja, is deze gesaneerd/verwijderd? Ja / Nee
 Is er een Kiwa-certificaat aanwezig? **Nee**
- g. Is er sprake van overlast door ongedierte in en om de woning? (Muizen, ratten, kakkerlakken etc.) **Nee**
- h. Is de woning aangetast door houtworm, boktor, ander ongedierte of zwam? **Nee**
 Is deze aantasting al eens behandeld? Ja / Nee
 Zo ja, wanneer? : _____
 Zo ja, door welk bedrijf? : _____
- i. Is er voor zover bekend sprake van chlorideschade (betonrot)? **Nee**
(Betonrot komt vooral voor in kruipruimtes van woningen gebouwd tussen 1965 en 1981 die voorzien zijn van betonnen vloerelementen van het merk Kwaaitaal of Manta. Ook andere betonelementen vb. balkons kunnen aangetast zijn.)
- j. Hebben er verbouwingen en/of bijbouwingen plaatsgevonden in en/of om de woning? **Ja**
 Zo ja, welke ver-/bijbouwingen? : **Woonkamer Achtergevel**
 Zo ja, in welk jaartal? : **1978**
 Zo ja, door welk bedrijf zijn deze uitgevoerd? : **nvt**
- k. Zijn er verbouwingen of uitbreidingen uitgevoerd zonder omgevingsvergunning (voorheen bouwvergunning)? **Nee**
- l. Bent u in het bezit van een energieprestatiecertificaat/energielabel? **Ja**
 Zo ja, welke label? : **D**

5. Vaste lasten

- a. Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag onroerende zaakbelasting? **€ 407**
 Belastingjaar : **2025**
- b. Wat is de WOZ-waarde? **€ 380000**
 Peiljaar? : **2024**
- c. Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag waterschapslasten? **€ 471**
 Belastingjaar? : **2025**
- d. Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag rioolrecht? **€ 290**
 Belastingjaar : **2025**
- e. Welke voorschotbedragen betaalt u maandelijks aan de nutsbedrijven? Gas: € _____
 Elektra: € _____
 Blokverwarming: € _____
- f. Zijn er leasecontracten? (*Bijvoorbeeld keuken, kozijnen, CV-ketel etc.*) **Nee**
 Zo ja, welke? : _____
 Hoe lang lopen de contracten nog? : _____
- g. Als er sprake is van erfpacht of opstalrecht hoe hoog is dan de canon per jaar? € _____
 Heeft u alle canons betaald?
 Is de canon afgekocht?
 Zo ja, tot wanneer? : _____
- h. Heeft u alle gemeenschappelijke belastingen die u verschuldigd bent al betaald? **Ja**
 Zijn er variabele bedragen voor gemeenschappelijke poorten, inritten of terreinen? **Nee**
 Zo ja, hoe hoog? : _____
 Heeft u, om in de straat te parkeren, een parkeervergunning nodig? **Nee**
 Wat zijn de kosten voor deze parkeervergunning per jaar? € _____
- 6. Garanties**
 Zijn er lopende onderhoudscontracten en/of garantieregelingen overdraagbaar aan de koper zoals dakbedekking, CV-installatie, dubbele beglazing, GIW-garantie etc? **Nee**
 Zo ja, welke? : _____

Nadere informatie (overige zaken die de koper naar uw mening moet weten):

Makelaardij Mid-Fryslân

U heeft een woning bekeken welke wordt aangeboden door Makelaardij Mid-Fryslân. Indien dit uw droomwoning is, treden wij graag met u of uw makelaar in onderhandeling.

De 10 meest gestelde vragen

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel en goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

1. Wanneer bent u in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM makelaar moet dit wel duidelijk vermelden. Vaak zal de verkopende NVM makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, “onder bod” is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee. De hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden), legt de makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over de aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

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

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is

wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper- besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezegging na te komen.

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijke hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. 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 voorwaarden 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 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 een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar van de NVM zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan.

De belangstellende 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 de verkopende NVM makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

10. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?

Onder "kosten koper" vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

De gegevens welke in deze brochure vermeld staan zijn zo zorgvuldig mogelijk samengesteld. Mochten er echter onjuistheden worden geconstateerd dan kunnen aan deze brochure geen rechten worden ontleend.