



It Fjild 15, 9001 MX Grou
Vraagprijs € 685.000,- k.k.

Omschrijving

It Fjild 15, 9001 MX Grou

Vrijstaand wonen met ruimte, comfort en een zonnige tuin in Grou.

Deze goed onderhouden vrijstaande woning (bouwjaar 2011) combineert ruimte, licht en een fijne ligging op een royaal perceel van 640 m². Met een woonoppervlakte van 145 m² en energielabel A woon je hier comfortabel, duurzaam en toekomstgericht.

Via de entree kom je in de hal met toilet en meterkast. De ruime, lichte woonkamer staat in open verbinding met de keuken en biedt dankzij grote raampartijen en de schuifpui een prettig contact met de tuin. Hier geniet je van veel lichtinval en een open woongevoel. De schuifpui is voorzien van hor en zonwering, waardoor binnen en buiten het hele jaar door comfortabel samenkomen. De keuken is praktisch ingericht en voorzien van inbouwapparatuur. Daarnaast zijn er een bijkeuken en garage met dubbele houten deuren aanwezig, wat zorgt voor extra bergruimte en gebruiksgemak.

Op de eerste verdieping bevinden zich vier ruime slaapkamers, ideaal voor een gezin, werkruimte of hobby's. De badkamer is compleet uitgevoerd met een dubbele wastafel, douche en toilet. Via een vlizotrap is de bergzolder bereikbaar, handig voor extra opslag.

Buiten beschikt de woning over een royale tuin rondom. De achtertuin ligt gunstig op het zuiden en is momenteel ingericht als groene siertuin met vijver. Door de ruimte zijn er volop mogelijkheden om hier jouw ideale buitenleven te creëren: van meerdere terrassen tot speelruimte of juist een rustige loungeplek in de zon. Parkeren kan eenvoudig op eigen terrein.

De woning ligt in een rustige straat met een ruimtelijk en vrij gevoel. Tegelijkertijd woon je hier centraal in Grou, op korte afstand van het gezellige centrum met restaurants, terrassen, winkels en watersportmogelijkheden. Ook uitvalswegen en openbaar vervoer (bus en trein) zijn snel bereikbaar.

Pluspunten op een rij:

- Vrijstaand wonen met tuin rondom
- Bouwjaar 2011
- Energielabel A
- Woonoppervlakte 145 m²
- Perceeloppervlakte 640 m²
- Vier slaapkamers op 1e verdieping
- Royale tuin op het zuiden
- Parkeren op eigen terrein
- Volledig geïsoleerd, voorzien kunststof kozijnen met dubbele beglazing
- Vloerverwarming op begane grond, garage en bijkeuken
- Betonnen vloeren (begane grond en 1e verdieping)

Kortom: een ruime, energiezuinige en degelijk gebouwde woning op een rustige en toch centrale plek in Grou, met volop mogelijkheden om hier jouw eigen droomhuis van te maken.

Vraagprijs € 685.000,- k.k.



Kenmerken

Vraagprijs	: € 685.000,00
Soort	: Woonhuis
Type woning	: Vrijstaande woning
Aantal kamers	: 6 kamers waarvan 4 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 609 m ³
Perceel oppervlakte	: 640 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 145 m ²
Soort woning	: Eengezinswoning
Bouwjaar	: 2011
Ligging	: Aan rustige weg, in woonwijk
Tuin	: Tuin rondom
Garage	: Aangebouwd steen
Energie label	: A
Verwarming	: C.V.-Ketel
Isolatie	: Dakisolatie, Muurisolatie, Vloerisolatie, Dubbel glas
C.V.-ketel	: Intergas (combiketel uit 2011, eigendom)

Locatie

It Fjild 15
9001 MX GROU







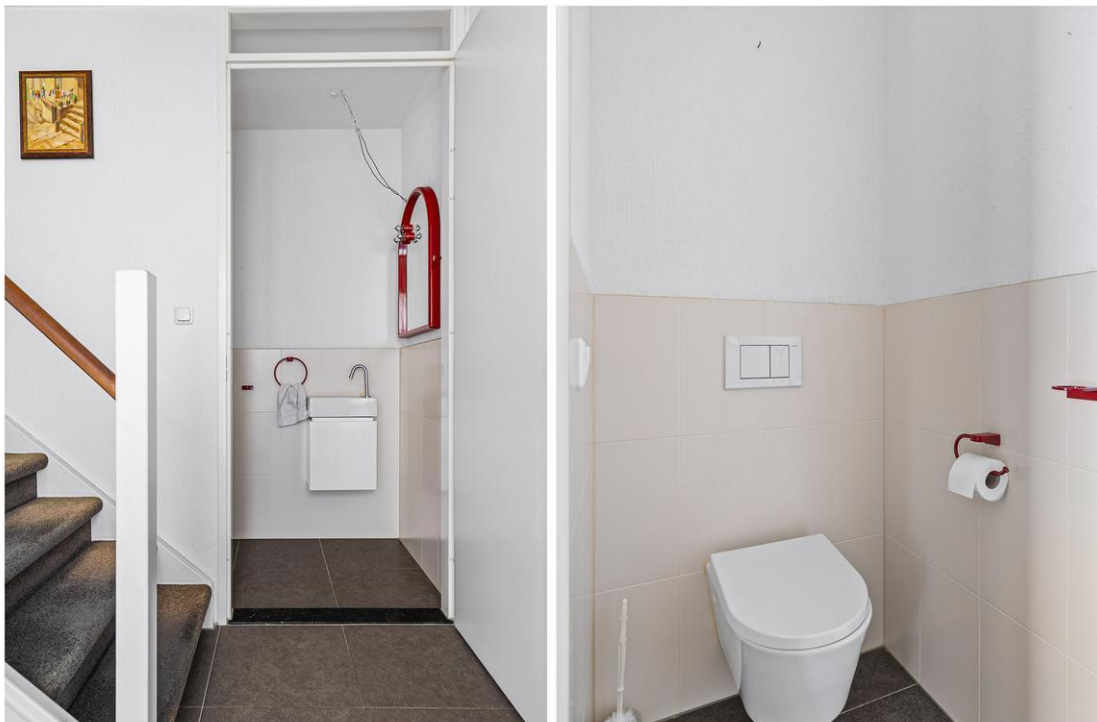




































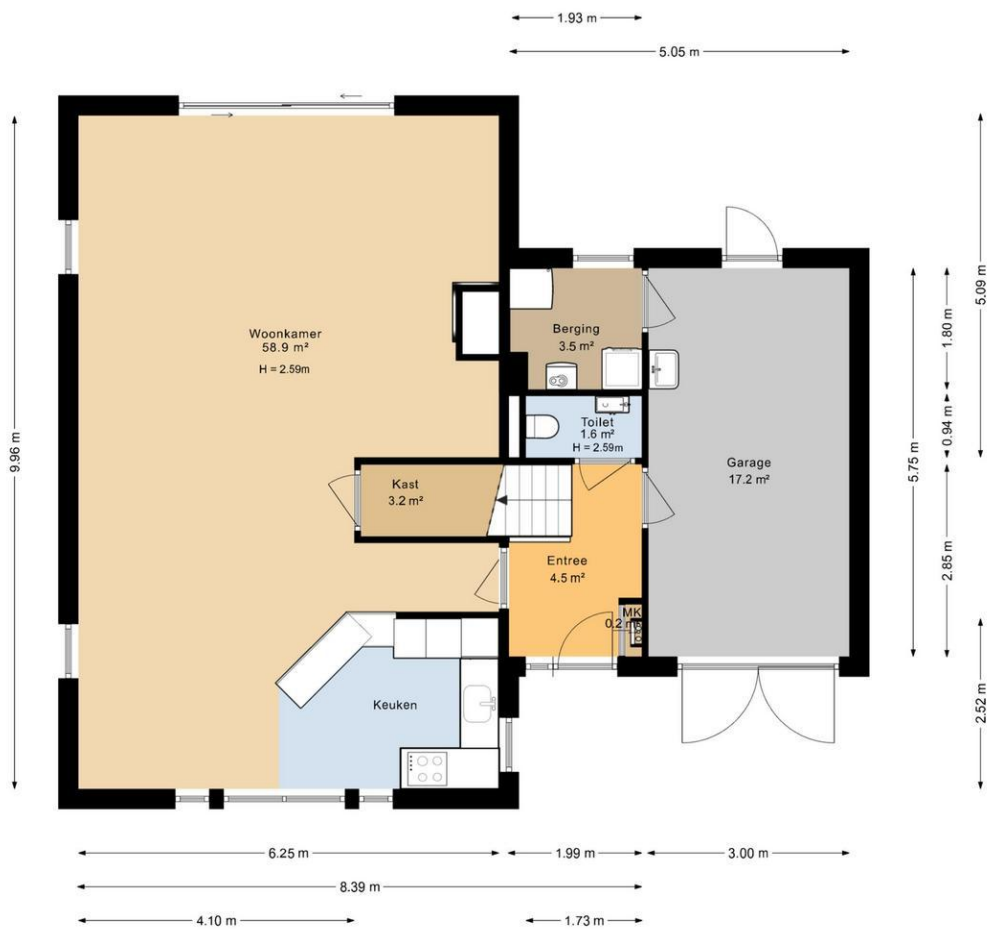








Plattegrond - Begane grond



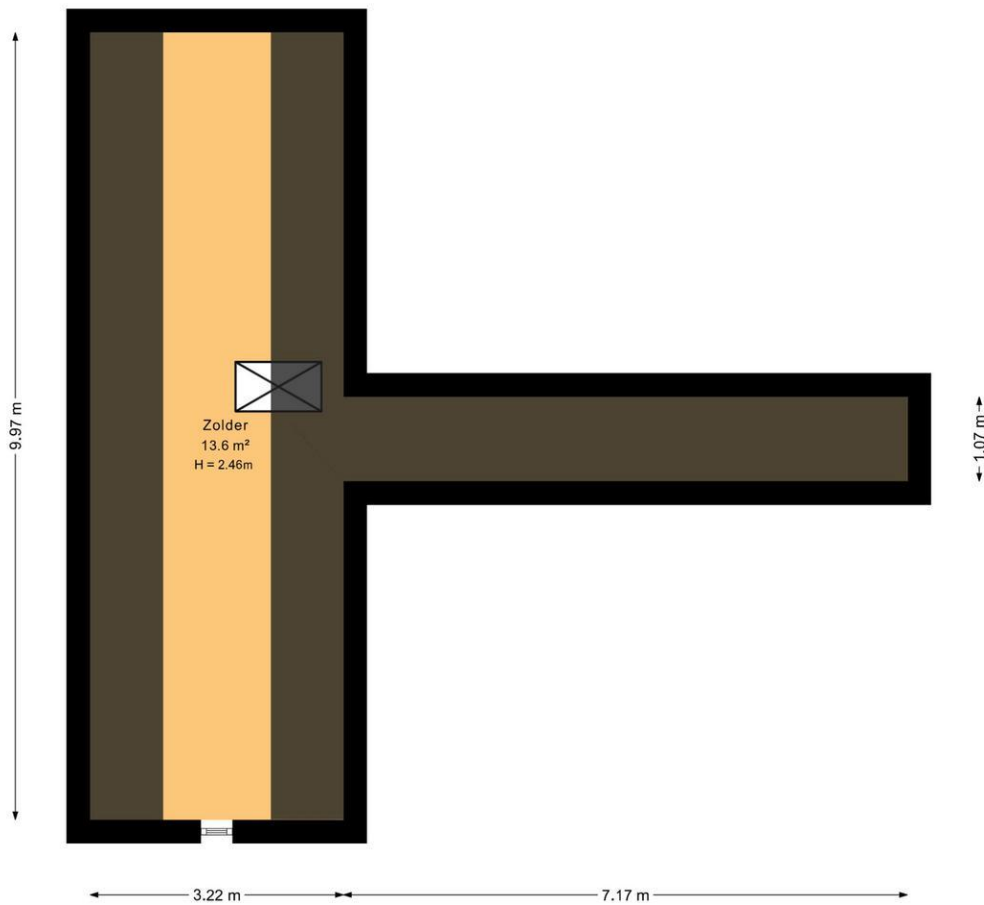
Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - 1e Verdieping



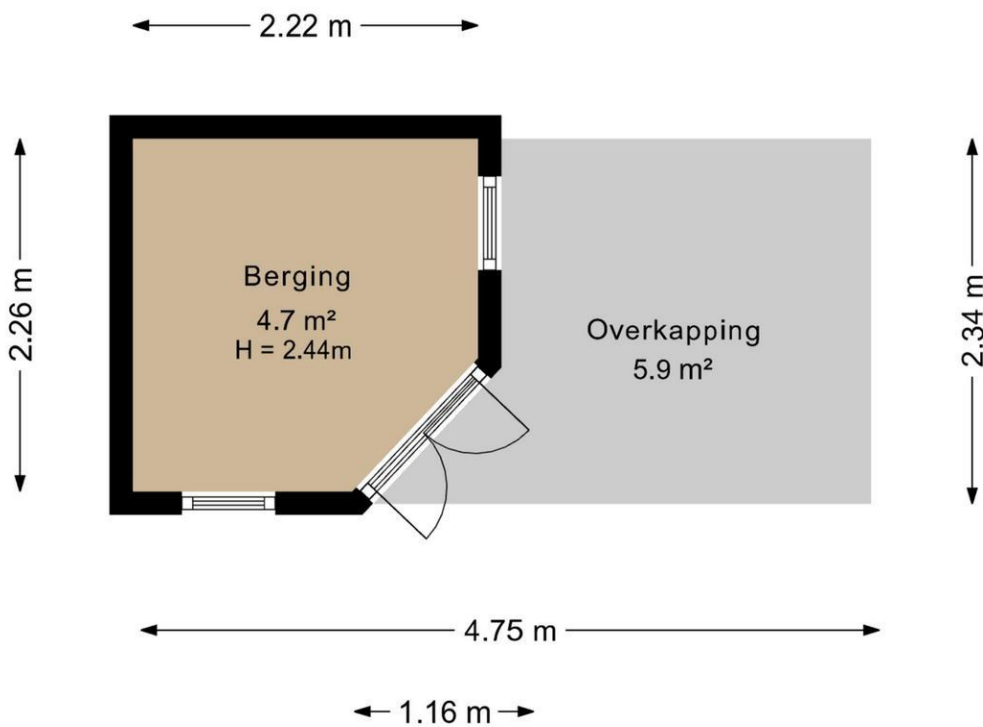
Deze plattegrond is opgesteld door DeelLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - Zolder



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

Plattegrond - Berging



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

Situatieoverzicht



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

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 bieders 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? Ja / Nee
Zo ja, welke? : _____
- b. Lopen de afvoeren van wastafels, douche, bad, toiletten, gootstenen en kranen goed door? Ja / Nee
Zo nee, welke niet? : _____
- c. Is de woning aangesloten op het gemeentelijke riool? Ja / Nee
- d. Zijn er gebreken (geweest) aan de riolering, zoals breuken, stankoverlast, lekkages, etc.? Ja / Nee
Zo ja, welke? : _____
- e. Is er een andere voorziening, zoals een septictank, beerput of dergelijk aanwezig? Ja / Nee

4. Diversen

- a. Wat is het bouwjaar van de woning? : _____
- b. Zijn er asbesthoudende materialen in de woning aanwezig? Ja / 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? Ja / Nee
- d. Is er sprake van loden leidingen in de woning? Ja / Nee
Zo ja, waar? : _____
- e. Is de grond voor zover bekend verontreinigd? Ja / 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? Ja / Nee
Zo ja, is deze gesaneerd/verwijderd? Ja / Nee
Is er een Kiwa-certificaat aanwezig? Ja / Nee
- g. Is er sprake van overlast door ongedierte in en om de woning? (Muizen, ratten, kakkerlakken etc.) Ja / Nee
- h. Is de woning aangetast door houtworm, boktor, ander ongedierte of zwam? Ja / 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)? Ja / 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 / Nee
Zo ja, welke ver-/bijbouwingen? : _____

Zo ja, in welk jaartal? : _____

Zo ja, door welk bedrijf zijn deze uitgevoerd? : _____

k. Zijn er verbouwingen of uitbreidingen uitgevoerd zonder omgevingsvergunning (voorheen bouwvergunning)? Ja / Nee

l. Bent u in het bezit van een energieprestatiecertificaat/energielabel? Ja / Nee

Zo ja, welke label? : _____

5. Vaste lasten

a. Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag onroerende zaakbelasting? € _____
Belastingjaar : _____

b. Wat is de WOZ-waarde? € _____
Peiljaar? : _____

c. Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag waterschapslasten? € _____
Belastingjaar? : _____

d. Hoeveel betaalde u voor de laatste aanslag rioolrecht? € _____
Belastingjaar : _____

e. Welke voorschotbedragen betaalt u maandelijks aan de nutsbedrijven? Gas: € _____
Elektra: € _____
Blokverwarming: € _____

f. Zijn er leasecontracten? (Bijvoorbeeld keuken, kozijnen, CV-ketel etc.) Ja / 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? Ja / Nee

Is de canon afgekocht? Ja / Nee

Zo ja, tot wanneer? : _____

h. Heeft u alle gemeenschappelijke belastingen die u verschuldigd bent al betaald? Ja / Nee

Zijn er variabele bedragen voor gemeenschappelijke poorten, inritten of terreinen? Ja / Nee

Zo ja, hoe hoog? : _____

Heeft u, om in de straat te parkeren, een parkeervergunning nodig? Ja / 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? Ja / 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 bieders 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.