



**Parallelstraat 1, 9001 CB Grou**  
Vraagprijs € 325.000,- k.k.

## Omschrijving

### Parallelstraat 1, 9001 CB Grou

Karaktervol vrijstaand wonen in het hart van het oude centrum van Grou

Ben je op zoek naar een sfeervolle vrijstaande woning met karakter én een eigentijdse afwerking? Dan is deze verrassend ruime woning uit 1936 zeker een bezichtiging waard. De afgelopen jaren is de woning met veel zorg gerenoveerd, waarbij authentieke details behouden zijn gebleven en gecombineerd zijn met de gemakken van nu. Een woning met sfeer, uitstraling en volop mogelijkheden om er jouw eigen thuis van te maken.

Via de entree stap je binnen in de lichte woonkamer, waar de grote raampartijen zorgen voor een prettige hoeveelheid daglicht en een fijne sfeer. De woning voelt ruim en open aan en biedt volop mogelijkheden om de ruimtes naar eigen smaak in te richten. Daarnaast zijn er in de woonkamer al aansluitingen aanwezig voor een kookeiland, waardoor je eenvoudig een moderne leefkeuken kunt realiseren. Aan de achterzijde bevindt zich de (bij)keuken, waar de aansluitingen voor een nieuwe keuken al aanwezig zijn. Zo kun je hier jouw droomkeuken realiseren. In de praktische bijkeuken bevindt zich bovendien een extra toilet. Op de eerste verdieping vind je twee ruime slaapkamers en een moderne badkamer die recent is vernieuwd. Daarnaast biedt de royale zolderverdieping, bereikbaar via een vlizotrap, volop mogelijkheden. Of je nu extra bergruimte zoekt, een thuiswerkplek wilt creëren of droomt van een derde slaapkamer; de ruimte is er.

Ook technisch is de woning de afgelopen jaren flink aangepakt. De woning is grotendeels geïsoleerd en voorzien van grotendeels vernieuwde HR++ beglazing, wat bijdraagt aan een aangenaam woonklimaat en een efficiënter energieverbruik. De strak gestucte wanden geven het geheel een verzorgde en eigentijdse uitstraling. Daarnaast is de meterkast al voorbereid op de aansluiting van een toekomstige laadpaal, waarmee de woning klaar is voor de wensen van morgen. Dankzij de uitgevoerde renovaties beschik je over een solide basis die je verder geheel naar eigen smaak kunt afmaken.

Rondom de woning geniet je van de vrijheid die je van een vrijstaande woning mag verwachten. Op de ruime oprit is voldoende plek om meerdere auto's op eigen terrein te parkeren. Daarnaast biedt de buitenruimte volop mogelijkheden om een fijne tuin te creëren waar je kunt ontspannen, spelen of genieten van lange zomeravonden.

De ligging maakt het plaatje compleet. Je woont hier midden in het oude centrum van Grou, met winkels, horeca, scholen en andere dagelijkse voorzieningen op korte afstand. Alles wat je nodig hebt ligt binnen handbereik. Daarnaast staat Grou bekend om zijn ligging aan het Friese merengebied, waardoor watersport, recreatie en natuur altijd dichtbij zijn.

Een karaktervolle vrijstaande woning waar sfeer, ruimte en een eigentijdse afwerking samenkomen op een unieke locatie in het oude centrum van Grou.

**Vraagprijs € 325.000,- k.k.**



## Kenmerken

Vraagprijs	: € 325.000,00
Soort	: Woonhuis
Type woning	: Vrijstaande woning
Aantal kamers	: 3 kamers waarvan 2 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 359 m <sup>3</sup>
Perceel oppervlakte	: 220 m <sup>2</sup>
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 89 m <sup>2</sup>
Soort woning	: Eengezinswoning
Bouwjaar	: 1936
Ligging	: In centrum
Tuin	: Tuin rondom
Hoofdtuin	: Tuin rondom
Garage	: Geen garage
Energie label	: C
Verwarming	: C.V.-Ketel
Isolatie	: Dakisolatie, Muurisolatie, Vloerisolatie, Grotendeels dubbelglas, HR++ glas
C.V.-ketel	: Remeha Avanta 28E (Gas gestookt combiketel uit 2017, eigendom)

## Locatie

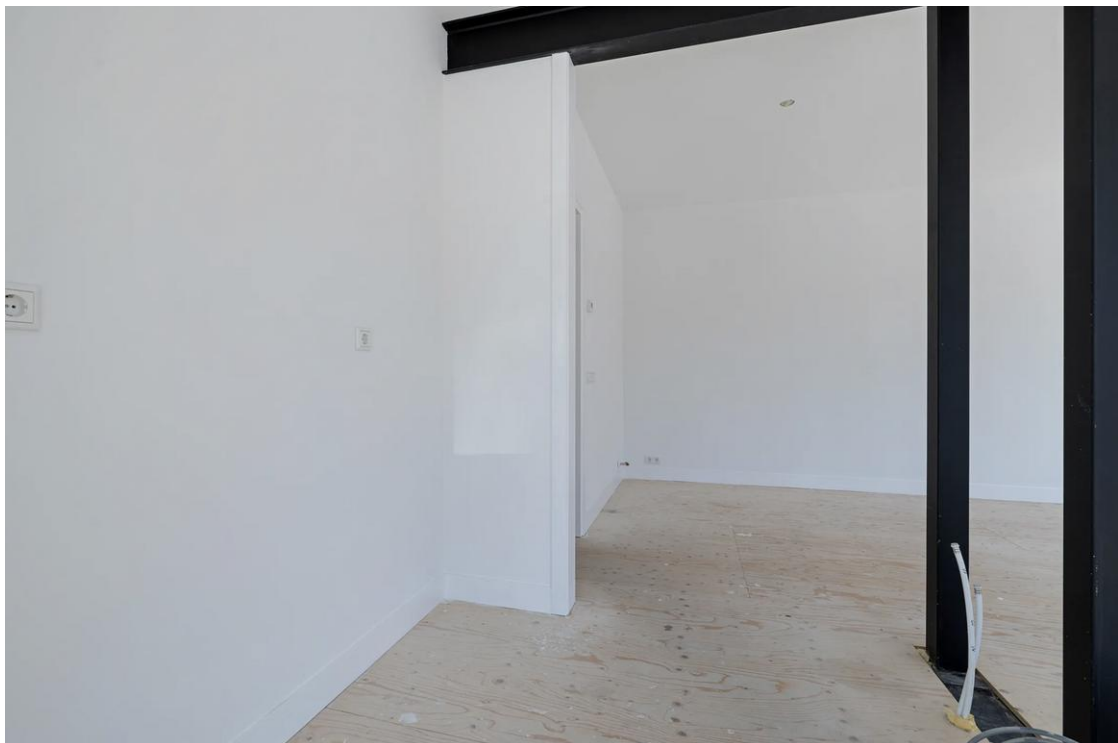
Parallelstraat 1  
9001 CB GROU

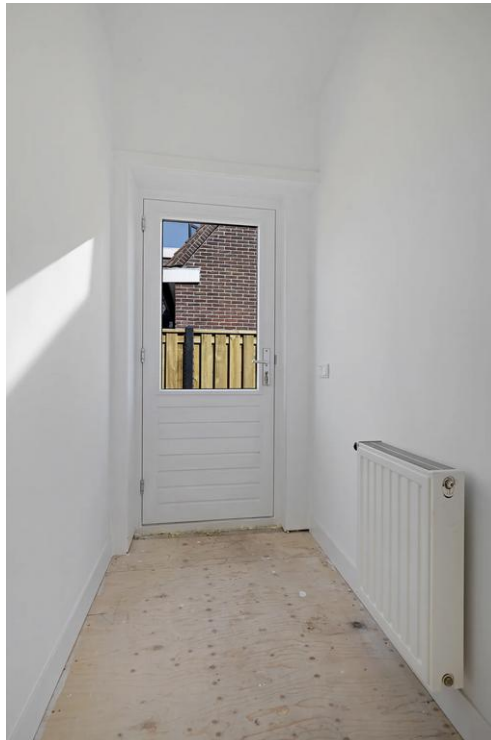




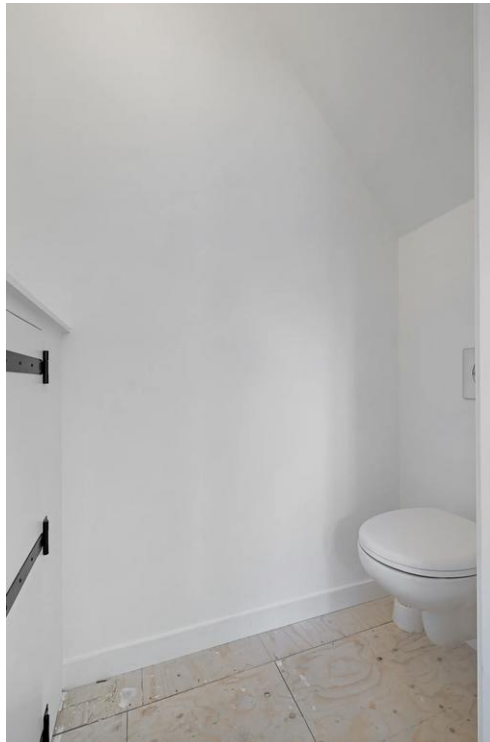
































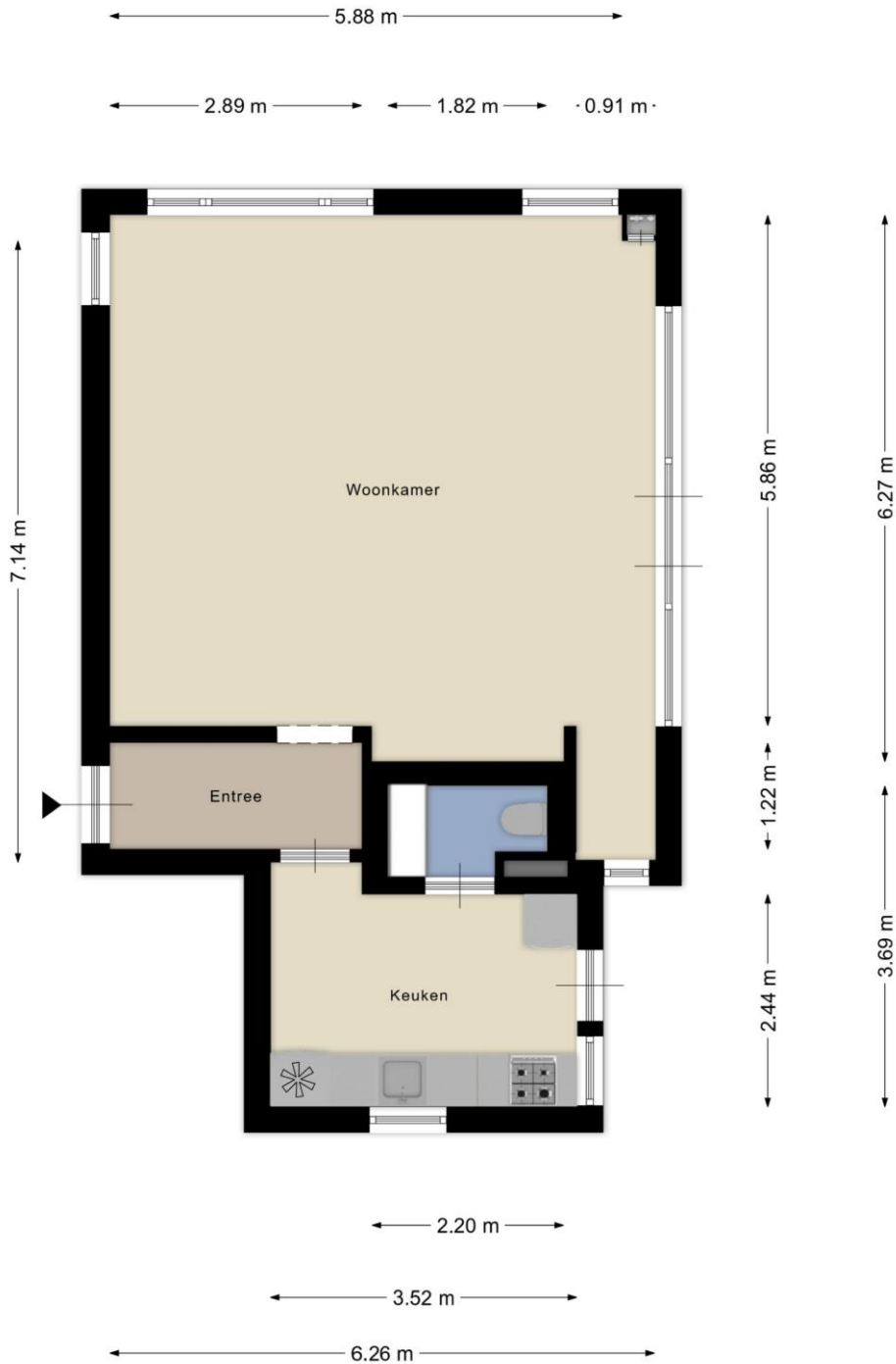






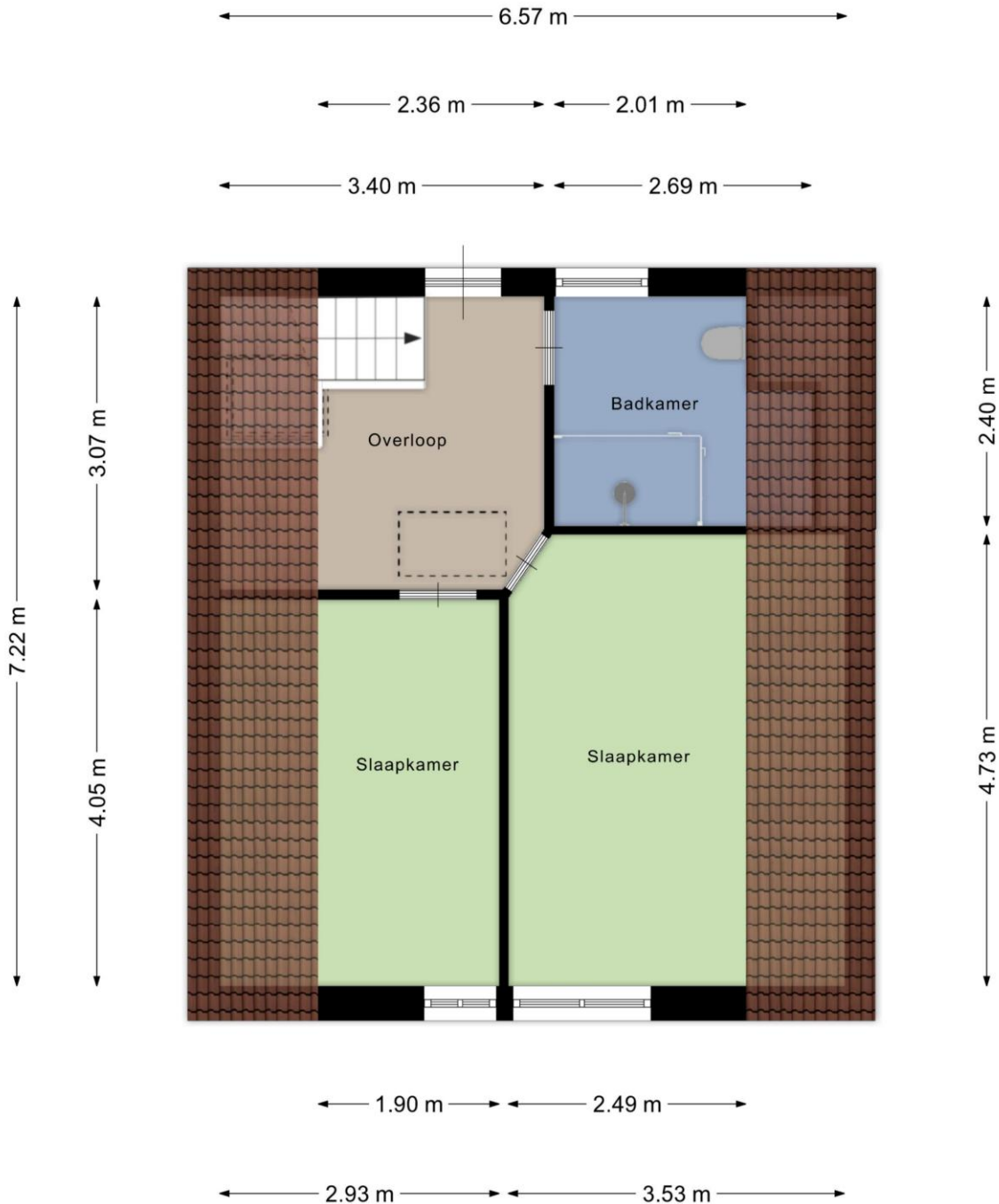


## Plattegrond – Begane grond



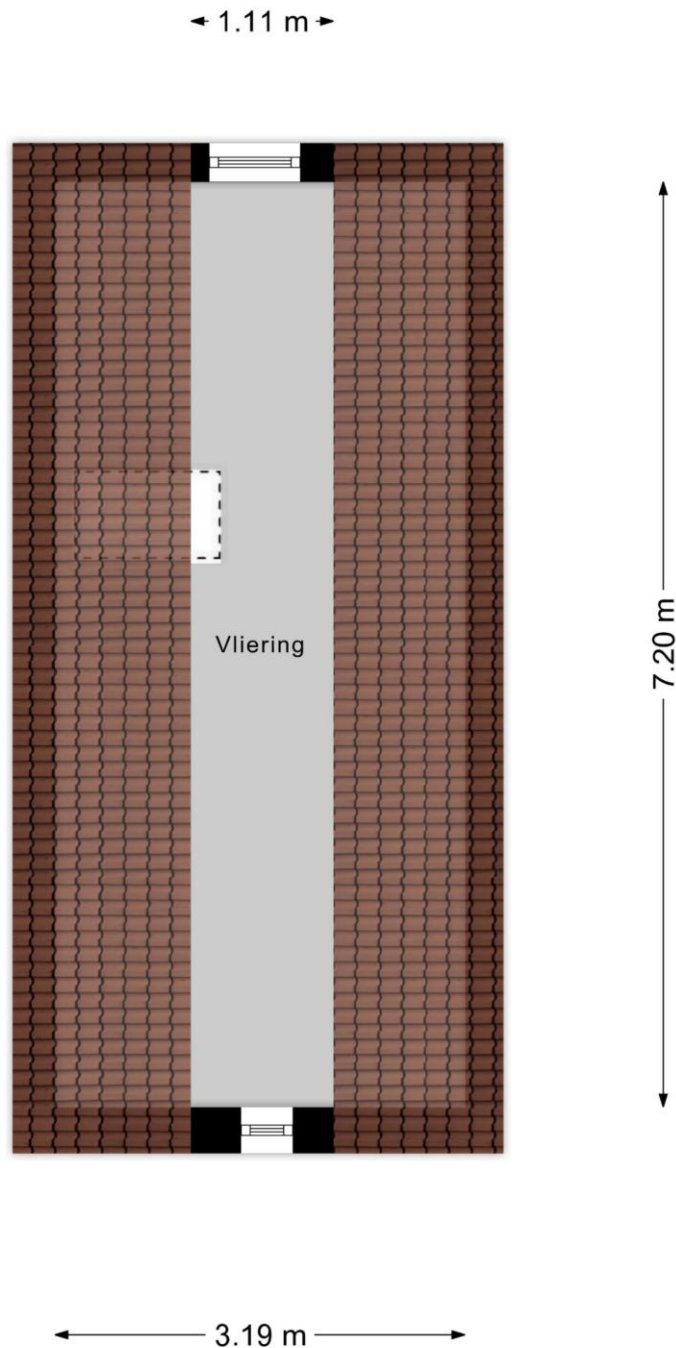
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)

## Plattegrond – Verdieping



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)

## Plattegrond – Zolder



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)

## 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.*