



Sinia 6, 9001 LX Grou

Vraagprijs € 319.000,- k.k.

Omschrijving

Sinia 6, 9001 LX Grou

Op een fijne locatie aan de Sinia staat deze tussenwoning met vier slaapkamers, een open keuken en een beschutte achtertuin. Een fijne plek voor starters of gezinnen die comfortabel willen wonen in het gezellige Grou, met alle voorzieningen binnen handbereik.

De lichte woonkamer aan de voorzijde zorgt voor een prettig ruimtelijk gevoel en biedt een fijne plek. De open keuken sluit hier mooi op aan en is voorzien van een 5-pits gaskookplaat, afzuigkap, koelkast, combimagnetron en vaatwasser. Aansluitend bevindt zich de praktische bijkeuken met witgoedaansluitingen. Via de achterdeur bereik je de beschutte achtertuin met berging en handige achterom — een fijne plek om buiten te zitten of kinderen veilig te laten spelen.

Op de eerste verdieping bevinden zich drie slaapkamers en een nette badkamer met tweede toilet, douche en wastafel. De vierde slaapkamer is gelegen op de zolderverdieping, waar daarnaast volop bergruimte aanwezig is.

In de directe omgeving is voldoende parkeergelegenheid aanwezig. Fietsen, scooters of een motor stal je gemakkelijk in de berging achter het huis.

Ook op het gebied van comfort en duurzaamheid zit je hier goed. De woning is volledig voorzien van kunststof kozijnen met HR++ beglazing en beschikt daarnaast over muur-, dak- en vloerisolatie. Samen met de 12 zonnepanelen zorgt dit voor een aangenaam woonklimaat én lage energielasten. Niet voor niets heeft deze woning dan ook energielabel A.

Omgeving

De woning ligt op korte fietsafstand van het levendige centrum van Grou. Dit gezellige watersportdorp heeft alles binnen handbereik: supermarkten, leuke winkels, sfeervolle cafés en goede restaurants. De karakteristieke sfeer, het water en de gezellige straatjes maken Grou tot een heerlijke plek om te wonen.

Bereikbaarheid

Grou ligt centraal in Friesland en is uitstekend bereikbaar met zowel de auto als het openbaar vervoer. Steden als Leeuwarden, Heerenveen en Sneek bevinden zich op korte afstand. Ook met de trein reis je comfortabel vanuit Grou.

Vraagprijs € 319.000,- k.k.

Kenmerken

Vraagprijs	: € 319.000,00
Soort	: Woonhuis
Type woning	: Tussenwoning
Aantal kamers	: 5 kamers waarvan 4 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 437 m ³
Perceel oppervlakte	: 149 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 127 m ²
Soort woning	: Eengezinswoning
Bouwjaar	: 1972
Ligging	: In woonwijk
Tuin	: Achtertuin, voortuin
Energie label	: A
Verwarming	: C.V.-Ketel, Pelletkachel
Isolatie	: Volledig geïsoleerd, HR++ glas

Locatie

Sinia 6

9001 LX GROU

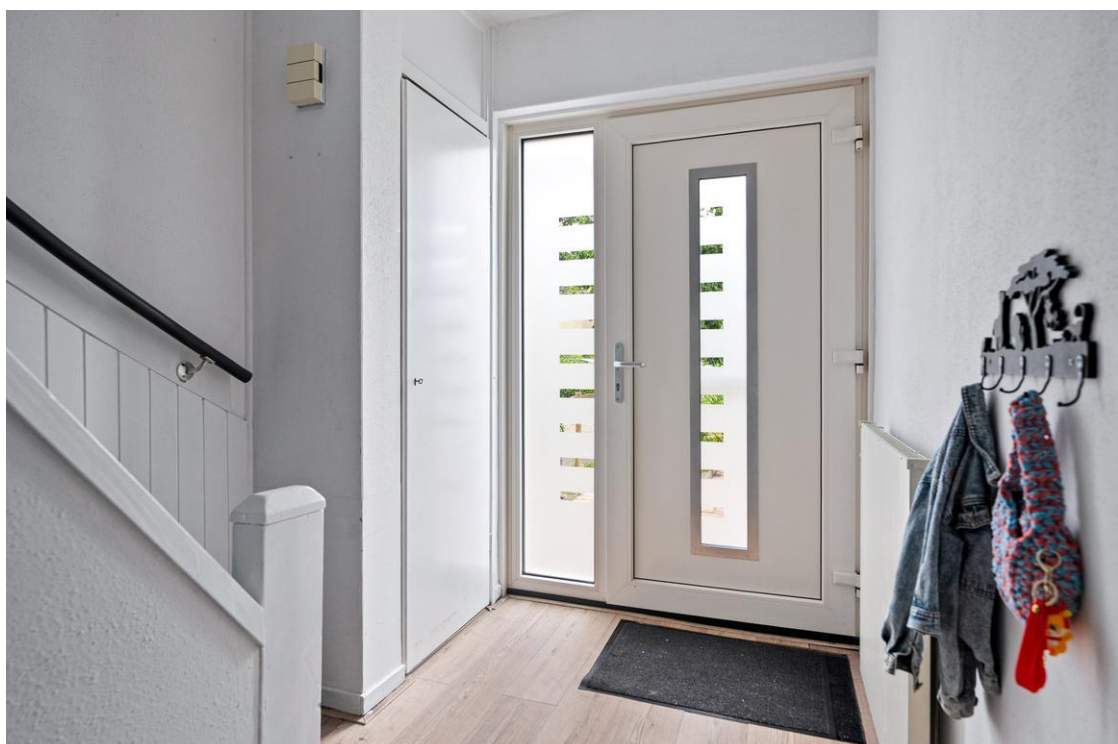


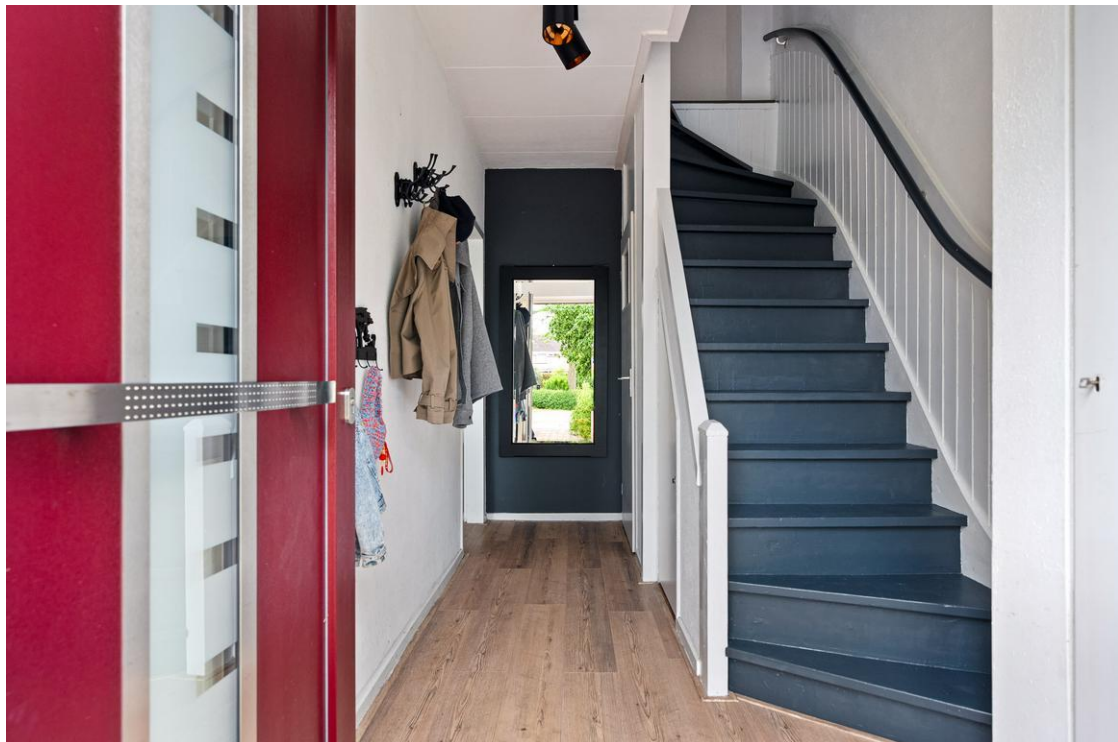








































Kadastrale kaart

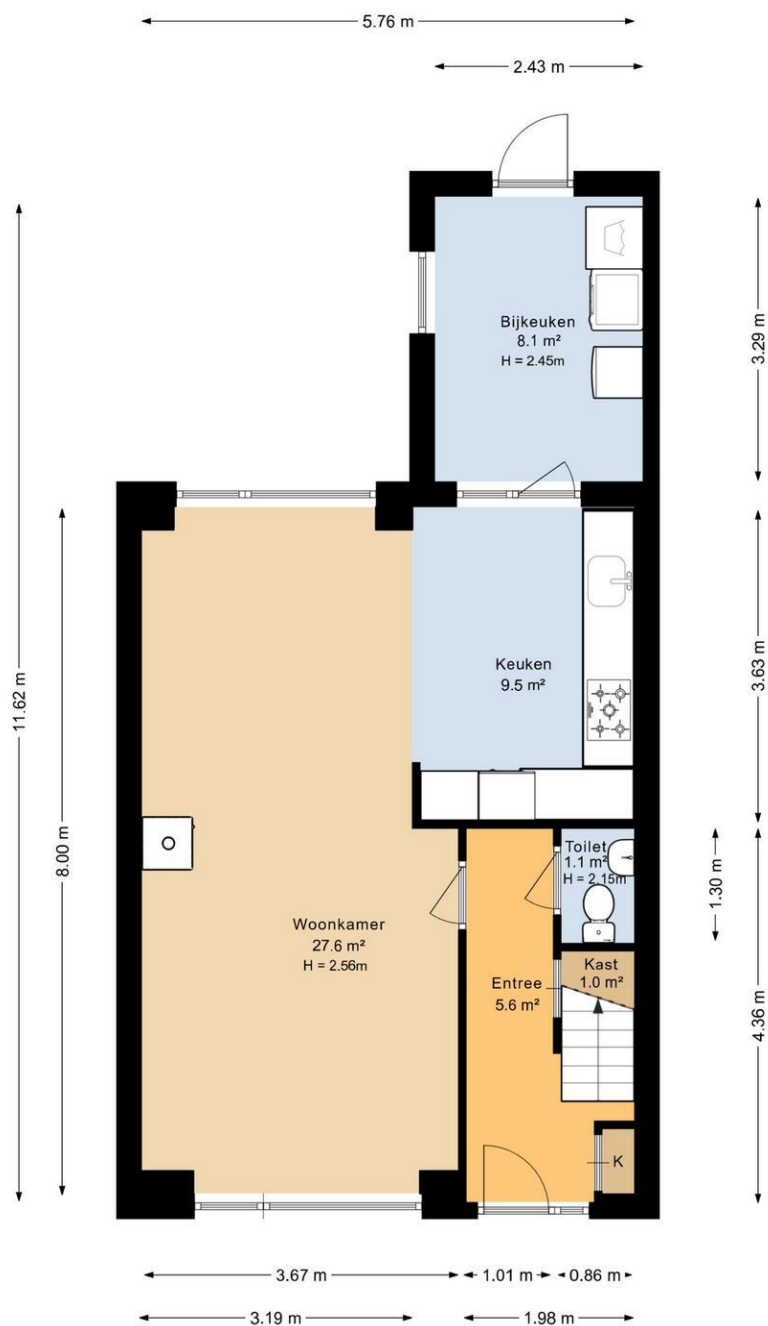
Kadastrale kaart

Uw referentie: Sinia 6



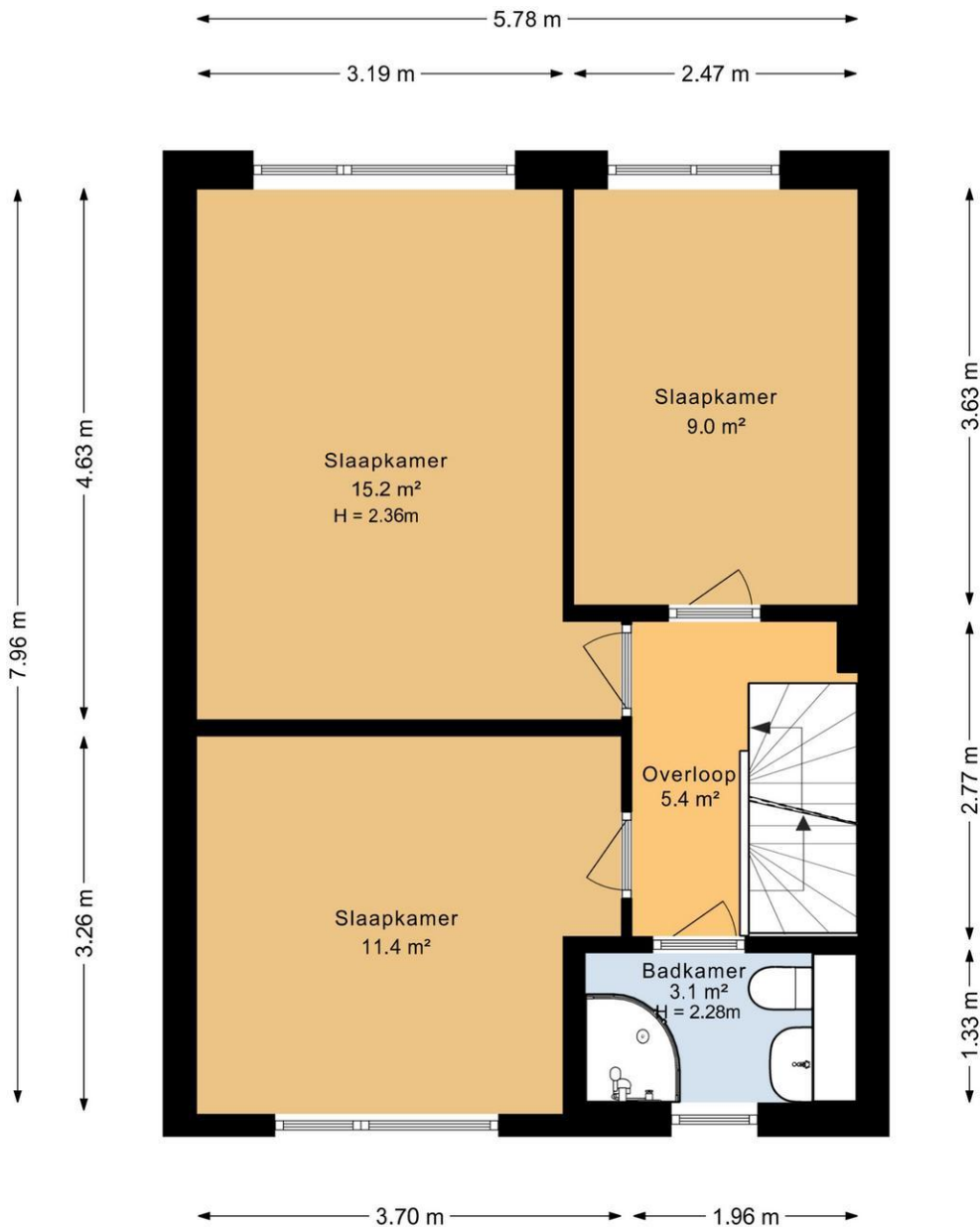
12345 25 Deze kaart is noordgericht Perceelnummer Huisnummer Vastgestelde kadastrale grens Voorlopige kadastrale grens Administratieve kadastrale grens Bebouwing Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 21 mei 2026 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers	Schaal 1: 500 Kadastrale gemeente Grouw Sectie A Perceel 4651 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.	kadaster 
---	--	--

Plattegrond - Begane grond



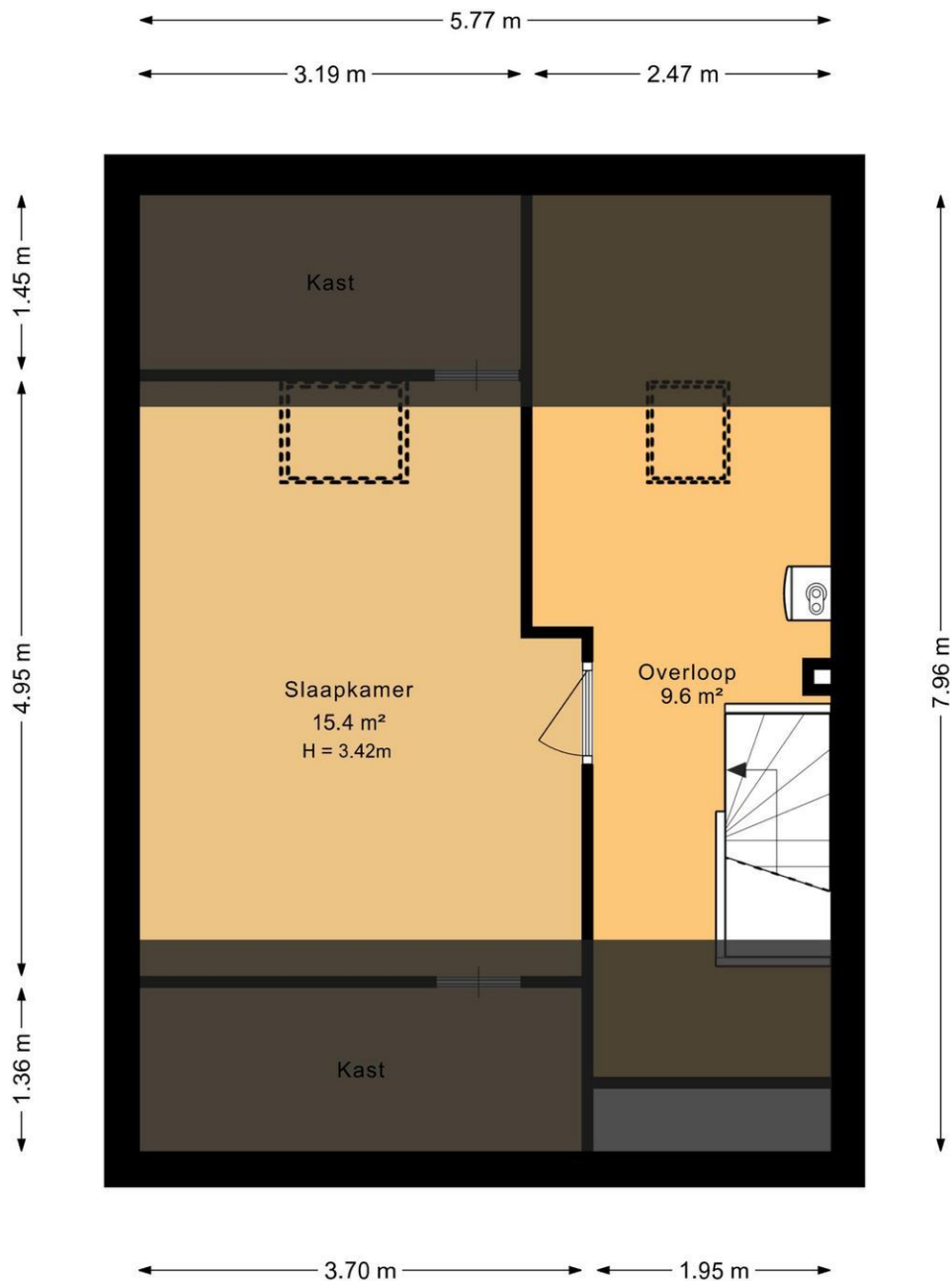
Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - Eerste verdieping



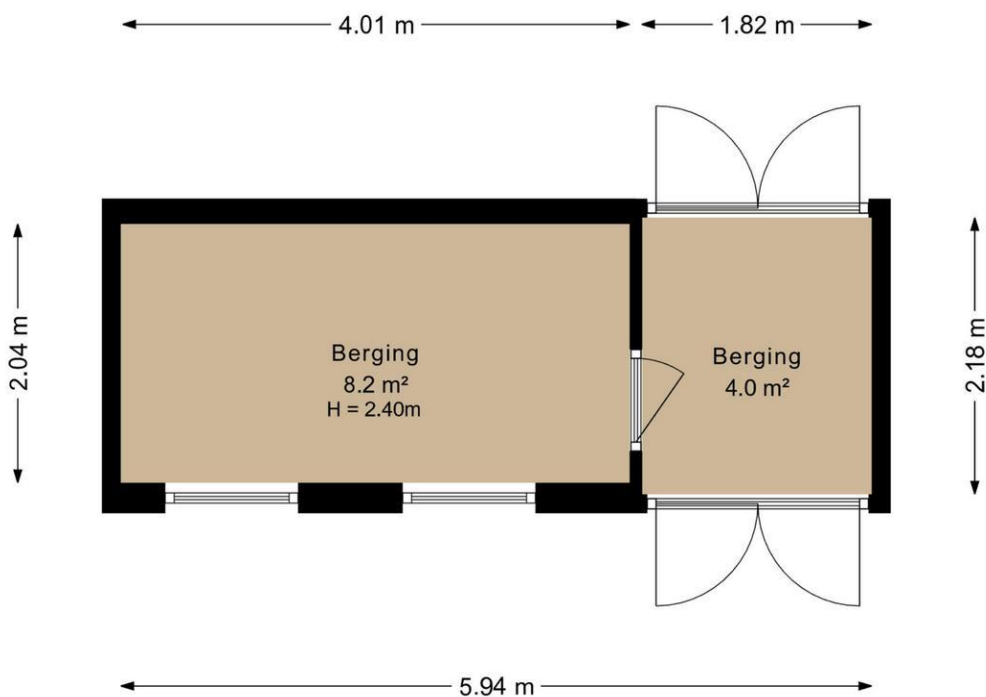
Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond – Tweede verdieping



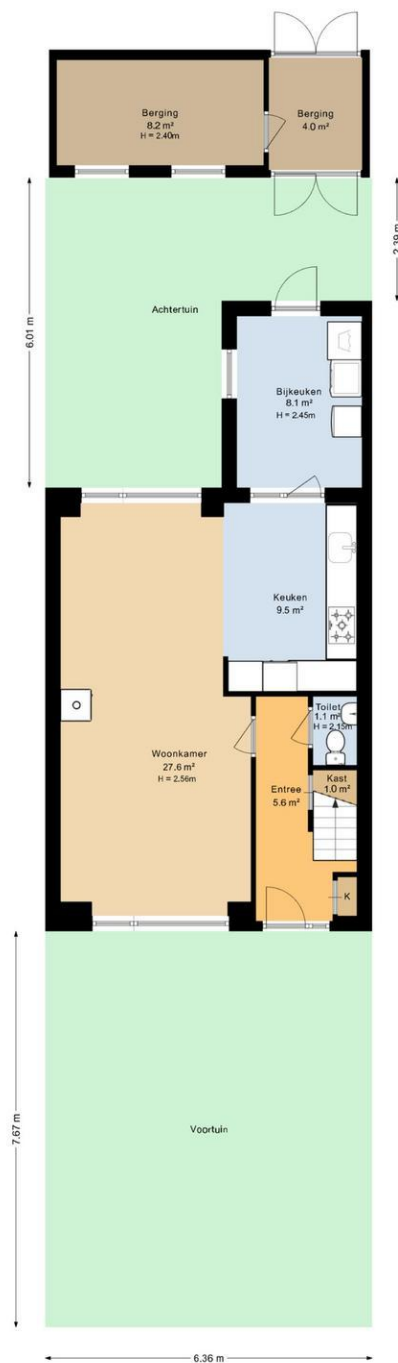
Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond - berging



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

Situatietekening



Deze plattegrond is opgesteld door Deel'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 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.