

Etten Zeddamseweg 7 Huurprijs vanaf € 22,50 per m² per jaar ex. BTW.



Aan doorgaande weg Etten -'s-Heerenberg op goede zichtlocatie gelegen **BEDRIJFSKOMPLEX** bestaande uit 8 aaneen gebouwde **BEDRIJFS/OPSLAGRUIMTEN** samen circa 3880 m². De ruimten zijn separaat te en bereikbaar. De buitenzijde van de hallen zijn voorzien van nieuwe beplating. De bestrating zal nog worden aangelegd. Huurprijs vanaf € 22,50 per m² p/j. exclusief BTW.



Aan doorgaande weg Etten – 's-Heerenberg op goede zichtlocatie gelegen BEDRIJFSCOMPLEX bestaande uit 8 aaneen gebouwde BEDRIJFS/OPSLAGRUIMTEN samen circa 3880 m². De ruimten zijn separaat te en bereikbaar. De buitenzijde van de hallen zijn voorzien van nieuwe beplating. De bestrating zal nog worden aangelegd.

NOG BESCHIKBAAR ZIJN:

Het complex is verdeeld in acht separate ruimten te weten :

- Hal B ca. 800 m² € 1500,- p/m vrije hoogte hal 3,25 m1
- Hal E ca. 190 m² € 475,- p/m vrije hoogte hal 2,60 m1
- Hal A ca. 1450 m² VERHUURD
- Hal D ca. 210 m² bg en 550 m2 VERHUURD
- Hal F ca. 125 m² VERHUURD
- Hal G ca. 125 m² VERHUURD
- Hal H ca. 480 m² VERHUURD

Verhuur van de nog op te knappen bedrijfswoning is bespreekbaar.

Aanvaarding van alle ruimte per direct.

Meer informatie, neem contact op met ons kantoor.

Huurprijs vanaf € 22,50 per m2 p/j. exclusief BTW.







HAL A



HAL A





HAL A



HAL B



HAL B



HAL B



HAL B



HAL B











HAL E



HAL E





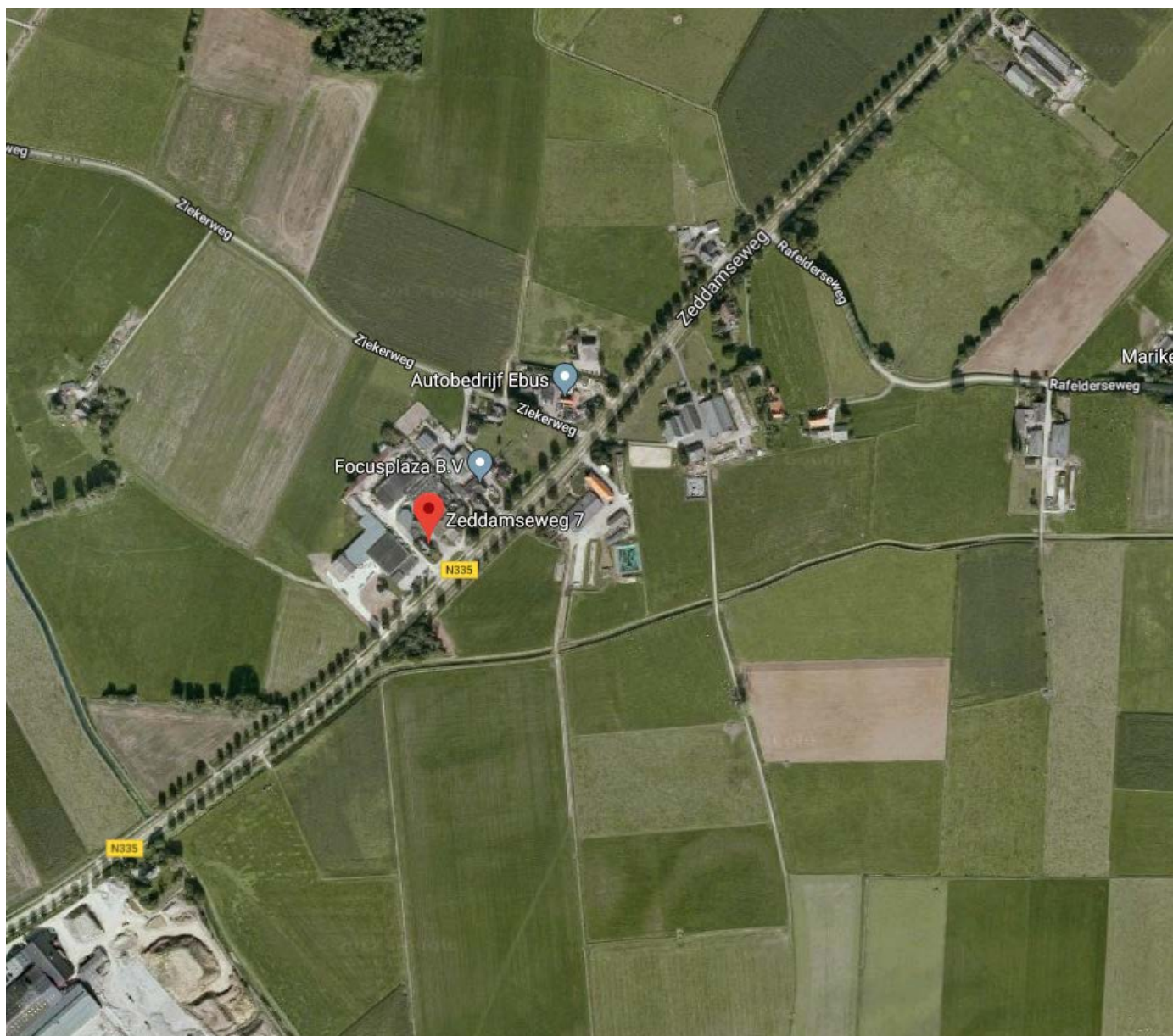


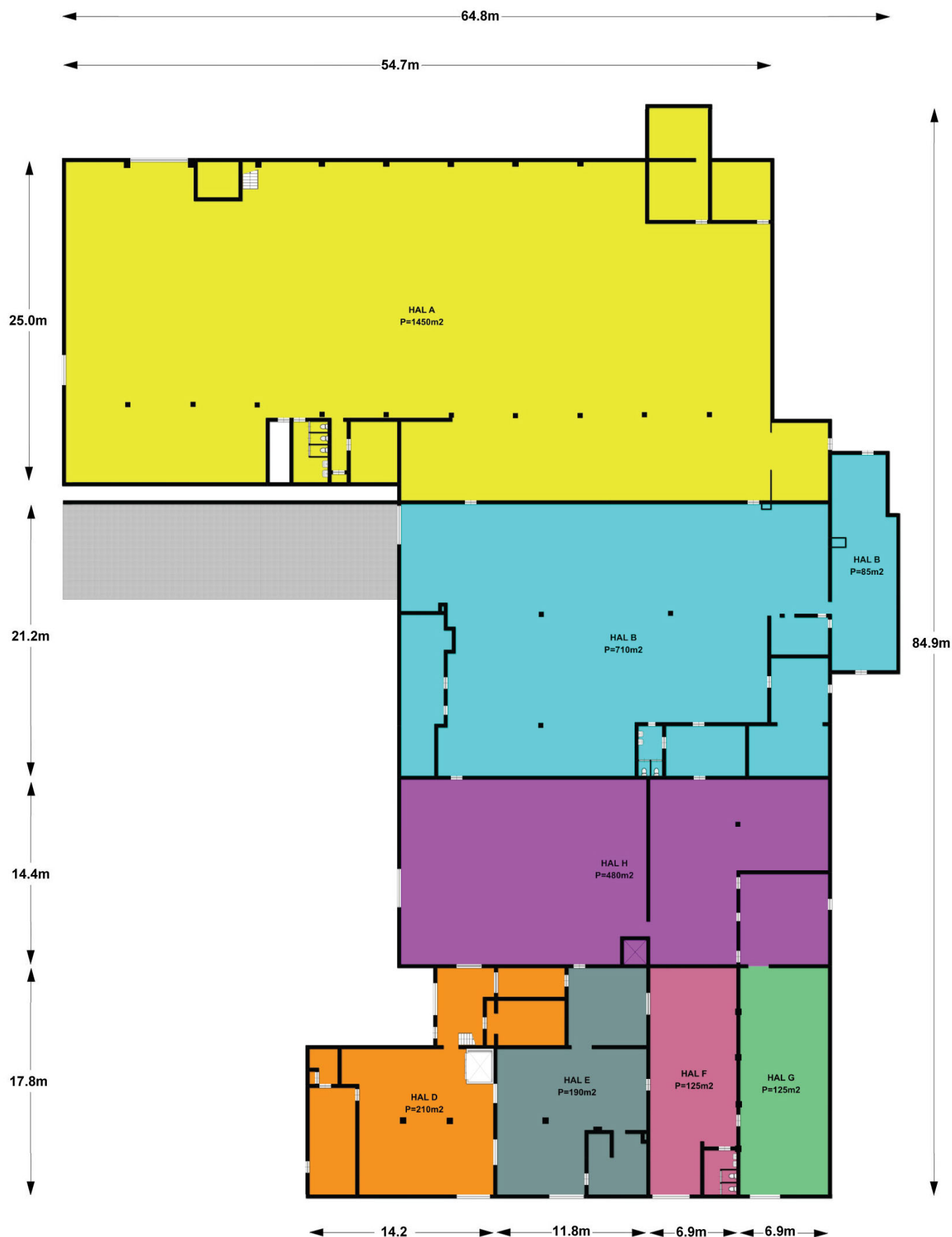
HAL E











Begane grond, Zeddamseweg 7 te Etten

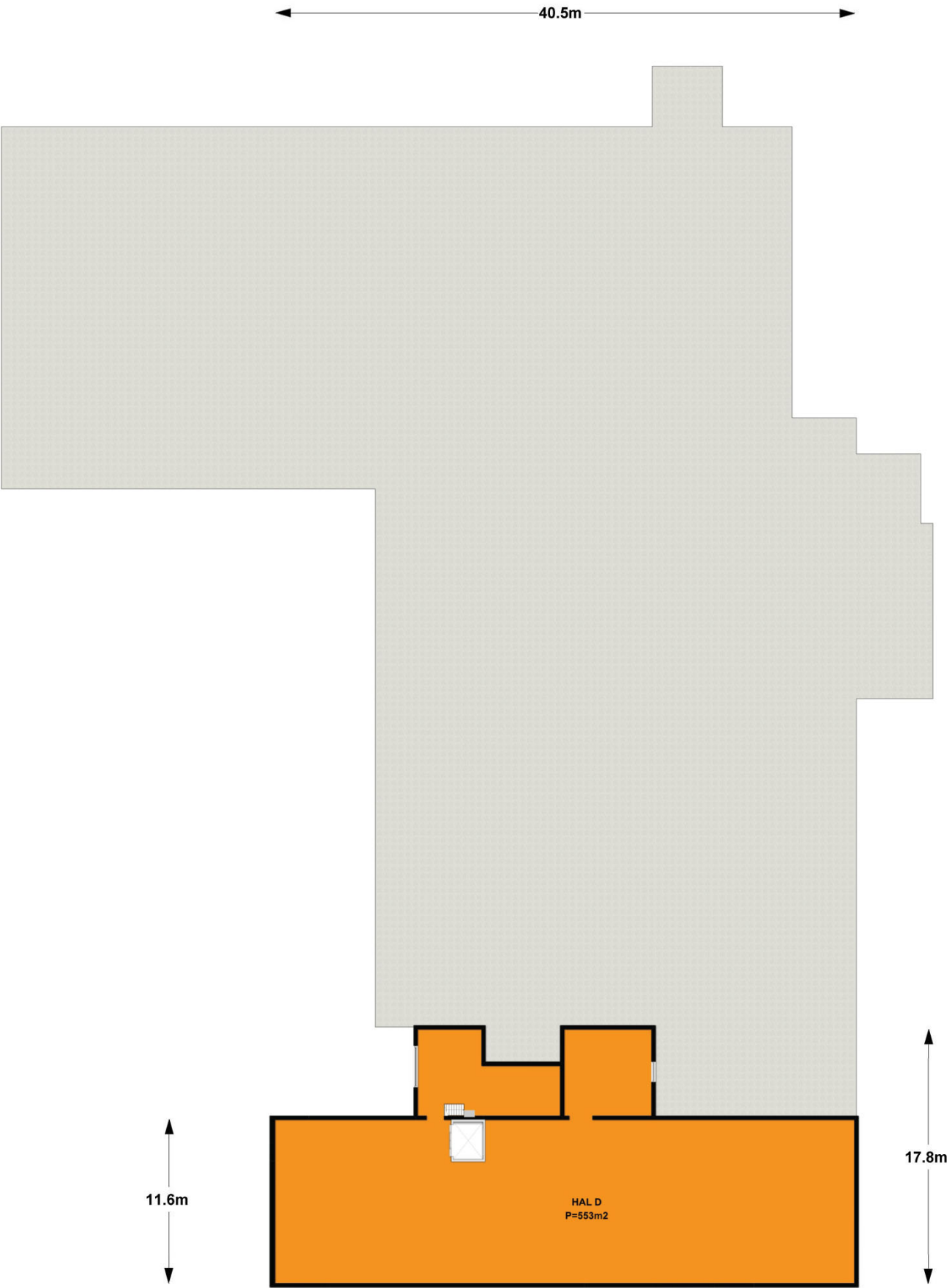
De plattegronden zijn ter indicatie en geproduceerd voor promotionele doeleinden.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend. © topr.nl

Branchebrede meetinstructie



Gebruiksoppervlakte

3928 m²



Verdieping, Zeddamseweg 7 te Etten

De plattegronden zijn ter indicatie en geproduceerd voor promotionele doeleinden.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend. © topr.nl

Branchebrede meetinstructie

 Gebruiksoppervlakte

3928 m²

Vrijblijvende aanbieding. Deze brochure is met zorg samengesteld. Aan eventuele onvolkomenheden en onjuistheden in deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Verkoper en/of ons kantoor zijn hiervoor niet aansprakelijk. Deze brochure/ informatie geldt als een vrijblijvende aanbieding en een eventuele uitnodiging om in onderhandeling te treden. De eventueel bijgesloten (bouw)tekeningen kunnen qua maatvoering en/of indeling afwijken van de werkelijkheid. Hieraan kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Bezichtiging. Wij en de verkopers stellen het zeer op prijs als u uw reactie enkele dagen na uw bezichtiging aan ons kenbaar maakt. Bij voorkeur telefonisch 0315-324126 of per e-mail info@rijnlandhaven.nl.

Hoe wordt de vraagprijs bepaald? De vraagprijs waarvoor een woning te koop wordt aangeboden, wordt door de verkoper bepaald. Meestal in overleg met zijn makelaar.

Wat betekent “kosten koper”? De kosten die de overheid berekent voor de overdracht van een woning zijn voor rekening van de koper. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. De kosten van de makelaar zijn hier niet bij inbegrepen. Deze kosten, makelaarscourtage, moet de verkoper zelf met de makelaar afrekenen.

Bij het bieden van de vraagprijs word ik dan koper? Wanneer u naar aanleiding van een advertentie of woongids de vraagprijs van de woning biedt, doet u een bod. De verkoper heeft het recht uw bod wel of niet te aanvaarden. Soms doet de makelaar in opdracht van de verkoper een tegenbod. Dit is juridisch bepaald.

Wanneer ben ik in onderhandeling? U bent in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod (tegenbod). Onderhandeling is niet af te dwingen. Als de makelaar van de verkopende partij aangeeft dat hij uw bod met de verkoper overlegt, wil dat niet zeggen dat u in onderhandeling bent. Of anders gezegd, u bent nog niet in onderhandeling!

Hoe zijn de rechten van onderhandeling wanneer ik als eerste bel voor een bezichtiging, of als ik als eerste een huis heb bezichtigd? U heeft geen rechten. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Wel heeft de verkopende makelaar de verplichting u over de verkoopprocedure te informeren. Als u serieus belangstelling heeft is het verstandig de makelaar naar uw positie te vragen. U weet dan wat uw mogelijkheden zijn. Als de makelaar u een toezegging doet, dient hij deze wel na te komen.

Er loopt een onderhandeling. Mogen bezichtigingen doorgaan? Ja, bezichtigingen gaan gewoon door. Een onderhandeling leidt niet automatisch tot verkoop. Tevens wil de verkoper graag weten of er meer belangstelling is. Wellicht zijn andere bidders gunstiger. Meestal vertelt de makelaar aan andere belangstellenden dat er inmiddels een andere partij in onderhandeling is. Dit wordt ook wel “onder bod” genoemd. Een andere belangstellende kan wel een bod doen maar krijgt pas antwoord wanneer de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. Over de hoogte van een bieding doet de makelaar geen mededeling. Dit zou tot overbieden kunnen leiden.

Verhoging van de vraagprijs tijdens onderhandeling door de verkoper. Kan dat? Ja, dat kan. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zie “Bij het bieden van de vraagprijs word ik dan koper”) kan de verkoper besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Vaak wordt er door beide partijen tijdens een onderhandeling over en weer geboden. Als de verkopende partij het bod van de koper aanvaardt is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet kan de koper de koop tot stand brengen door dit te aanvaarden. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod. Dus ook in het biedingproces tussen de beide partijen kan de verkoper besluiten zijn tegenbod te verhogen en de koper kan besluiten zijn bod te verlagen.

Tijdens de onderhandelingen worden er wijzigingen in het systeem van verkoop doorgevoerd. Mag dat? Ja, dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Er kunnen soms zoveel belangstellenden zijn die de vraagprijs bieden dat het voor de verkoper moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. De verkoper en zijn makelaar kunnen besluiten de lopende onderhandeling te beëindigen en de biedprocedure te wijzigen. Duidelijk is natuurlijk dat de verkoper eventuele gedane toezeggingen na moet komen.

Wat is een optie? Juridisch gezien geeft een optie een partij de keuze door een eenzijdige verklaring een overeenkomst, de koopovereenkomst, met een andere partij te sluiten. De voorwaarden zijn inmiddels door beide partijen overeengekomen maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo een optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt het begrip "optie" vaak ten onrechte gebruikt. Het heeft dan de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo een toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om over een bod na te denken. De 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 makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

Wanneer komt de koop tot stand? Wanneer verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum, ontbinden voorwaarden) is de koop gesloten. De koop wordt door de verkopende makelaar schriftelijk vastgelegd in een koopakte. In de koopakte staat wat de partijen mondeling hebben afgesproken en meestal worden er nog een aantal afspraken vastgelegd, zoals bijvoorbeeld een boeteclausule. De aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit "onder voorbehoud financiering" is.

Onderzoeksplicht. De informatie welke is vermeld in deze brochure is verkregen van de eigenaar/verkoper om de koper zo goed mogelijk te informeren en tegelijkertijd te voldoen aan de op de verkoper rustende mededingingsplicht (informatieplicht). Het Burgerlijk Wetboek vermeldt een onderzoeksplicht voor de koper van een woning. Dit houdt in dat de koper zelf verantwoordelijk is voor de beoordeling en of de woning de eigenschappen zal bezitten om te voldoen voor het gebruik dat hij van de woning zal maken. Het verdient dan ook aanbeveling om een terzake deskundige in te schakelen.

Koopovereenkomst. Indien er tussen partijen mondeling overeenstemming is bereikt zal dit door ons worden vastgelegd in een koopovereenkomst. In deze koopovereenkomst zal in iedergeval een verplichting voor de koper worden opgenomen tot het stellen van een bankgarantie/ waarborgsom van 10 % van de koopsom binnen 6 weken na datum overeenkomen. Ook nemen wij een boetebeding in de koopakte op ter grootte van 10 % van de koopsom welke voor beide partijen geldt.

1. Financieringsvoorbehoud

Indien overeengekomen zal in de koopovereenkomst worden opgenomen een voorbehoud financiering voor de koper t.b.v. het verkrijgen van een hypotheek.

2. Ouderdomsclausule

Indien de koopovereenkomst betrekking heeft op een object waarvan het bouwjaar is gelegen 30 jaar voor het jaar waarin de overeenkomst is bereikt wordt in de koopovereenkomst een ouderdomsclausule opgenomen. Deze clausule houdt in dat de ouderdom van het verkochte met zich mee brengt dat men als koper niet mag verwachten dat het verkochte voldoet huidige maatstaven en voorschriften.

3. Bedenktijd

Koopovereenkomsten voor onroerende zaken gesloten tussen particulieren moeten met ingang van 01-09-2003 schriftelijk worden aangegaan alvorens de koop rechtskracht krijgt. Koper krijgt nadat hij een door beide partijen ondertekende koopovereenkomst heeft ontvangen de mogelijkheid de koopovereenkomst binnen 3 dagen na ontvangst, van de getekende koopovereenkomst, te ontbinden.

Heeft u nog vragen, wij beantwoorden ze graag!



John Bakker

Als makelaar al ruim 25 jaar verbonden aan Rijnlandhaven Makelaardij en sinds 1993 als directeur/eigenaar. Geboren en getogen in de stad Terborg met naderhand nog vier jaren "stad Den Haag" ervaring. Inmiddels al ruim 30 jaar woonachtig in Dinxperlo. Met andere woorden alle kennis en affiniteit met de omgeving en de mensen in de regio. Het mooie van ons kantoor is de grote verscheidenheid van werkzaamheden en de verschillende disciplines. Deze variëren van project ontwikkeling van idee tot realisatie; beheer van onroerend goed; verhuur en taxaties. Vanzelfsprekend ook verkoop van uw onroerend goed. Daarbij behoren ook de plezierige en soms ernstige adviesgesprekken over alles wat met uw onroerend goed te maken heeft.

Wij vinden het belangrijk dat u koopt of verkoopt met een goed gevoel.



Janneke Godschalk-Hissink

Assistent makelaar ARMT, marketing en communicatie, (huis)stijl advies en ontwerp voor o.a. vastgoed. Geboren en getogen in het prachtige buitengebied van Zelhem en nu woonachtig op loopafstand van de Oude IJssel en de binnenstad van Doetinchem. Al heel wat jaren (vanaf 2001) met veel plezier en uitdaging werkzaam bij Rijnlandhaven Makelaardij.

Het mooiste van mijn vak? De verscheidenheid aan mensen, alle voordeuren hebben een eigen verhaal.



Mirjam Oving

Geboren in Noord Holland maar al ruim 12 jaar met veel plezier woonachtig in "Bontebrug" en sinds 2002 werkzaam bij Rijnlandhaven Makelaardij. Fulltime begonnen als receptioniste en secretariaat medewerkster. Dit is sinds de komst van zoon Kay en dochter Floor gewijzigd naar parttimewerk gecombineerd met fulltime moederschap. Vooral de administratieve en financiële werkzaamheden worden deels vanuit eigen huis uitgevoerd. Eén van de voorbeelden van de flexibiliteit van Rijnlandhaven Makelaardij.