



*Een blikvanger op een
commercieel uiterst
gewilde en mooie
locatie!*



Hoofdstraat 29 te Deurningen

Een blikvanger op een commercieel uiterst gewilde en mooie locatie! Dat is misschien wel de beste omschrijving voor dit kleine verzamelgebouw, aan de rand van het pittoreske dorpje Deurningen, nabij alle noodzakelijke voorzieningen en langs een drukke doorgaande weg met veel verkeer. De locatie en het gebouw lenen zich perfect voor eens starter of iemand die op een zichtlocatie zijn of haar droom wil verwezenlijken!

Deze Brochure

Hoewel deze brochure met zorg is samengesteld, kunnen aan de vermelde gegevens in deze brochure geen rechten worden ontleend. De informatie is van algemene aard en is niet meer dan een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Mocht u vragen hebben na het lezen van deze brochure, kunt u altijd contact opnemen met ons kantoor. Wij nemen graag de tijd voor u.

Bedrijfsspecificatie

Wat u zeker wilt weten - Bijzonderheden



Vraagprijs € 55.000,- k.k.

In de koopakte zal een deponering van 10% waarborgsom of bankgarantie door de koper worden opgenomen.



Wat u zeker wilt weten

Bouwjaar : 1960 - 1970

Oppervlakte : 27 m²

Perceelsoppervlakte : 170 m²

Aanvaarding : In overleg

Indeling

Wellicht is het handig uw plan te toetsen bij de gemeente Dinkelland op haalbaarheid en bestemmingsmogelijkheden. Wilt u zich hierin al vast verder verdiepen kan dat via onderstaande link:

<http://www.ruimtelijkeplannen.nl/web-roo/roo/bestemmingsplannen?postcode=7561AB&huisnummer=29>

Overige bijzonderheden:

- lengte inpandig 4,60 meter;
- breedte inpandig 5,99 meter;
- kaveloppervlakte bedraagt 170 m² (Weerselo, N 216, 1 a 70 ca).
- aanwezig zijn
 - * een open ruimte met gaskachel van 5,99 breed bij 2,99 diep;
 - * entree met meterkast van 1,49 breed bij 1,49 diep;
 - * afdeling keuken met keukenblok van 2,73 breed bij 1,48 diep;
 - * sanitaire ruimte met douche en toilet, groot 1,72 breed bij 1,48 diep.

- meterkast met 4 groepen, 1x aardlek en de gasmeter;
- verwarming via gaskachel;
- bergzolder boven het geheel;
- gratis parkeren in de nabije omgeving aan de openbare weg in de daarvoor bestemde parkeervakken;
- ligging nabij snelweg, diverse voorzieningen en volop openbaar groen;

Ken jij iemand of ben jij zo'n iemand die hier belangstelling voor heeft of mogelijkheden ziet, neem dan snel contact op met:

Wilfried Oude Smeijers RMT

06-43073150

Wij helpen u graag verder!



In beeld





In beeld





In beeld



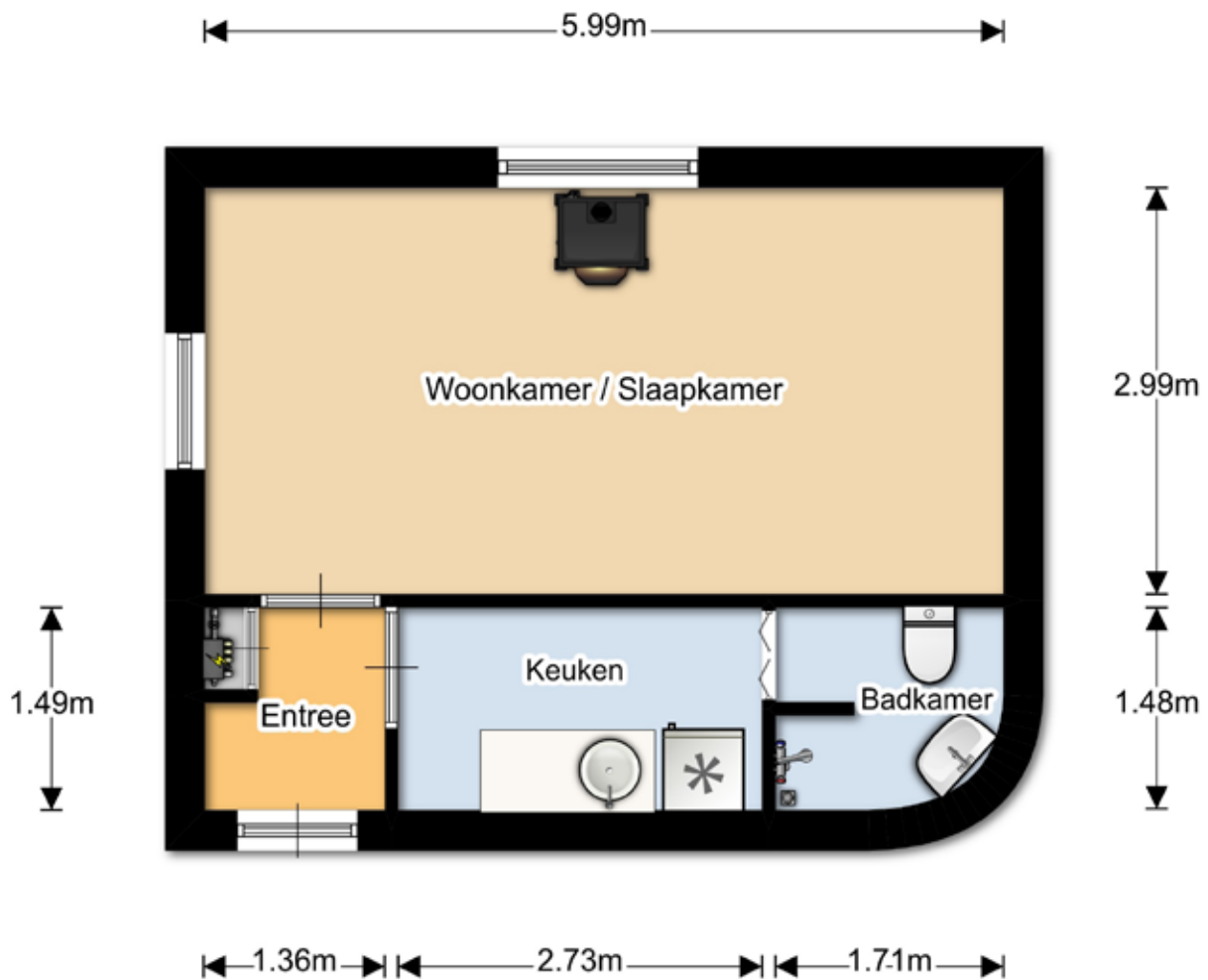


In beeld





Tekeningen



Deze tekeningen zijn indicatief. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Uittreksel Kadastrale Kaart

Uw referentie: Hoofdstraat 29



12345 Deze kaart is noordgericht Perceelnummer 25 Huisnummer - Vastgestelde kadastrale grens - Voorlopige kadastrale grens - Administratieve kadastrale grens - Bebouwing - Overige topografie Voor een eensluidend uittreksel, Apeldoorn, 25 augustus 2015 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers	Schaal 1:500 Kadastrale gemeente Sectie Perceel	WEERSELO N 216 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.
--	---	---

Veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

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

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

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

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zie ook vraag 5), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de potentiële koper een tegenbod doet wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden) dan legt de verkopend makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet u melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen, denk bijvoorbeeld aan een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning. Ziet de koper tijdens deze bedenktijd niet af van de koop, 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.

Veel gestelde vragen

5. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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

Dat mag. Één van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. 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 voorwaarde 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 bestaande 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 tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De NVM-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 NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Dient de NVM makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Overige informatie

De koopovereenkomst

De koopovereenkomst wordt door de verkopende makelaar opgemaakt conform het model van de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars).

Baten, lasten en verschuldigde canons

Alle baten, lasten en verschuldigde canons komen voor rekening van kopende partij vanaf de datum van notarieel transport. De lopende baten, lasten (met uitzondering van de onroerende - zaakbelasting wegens het feitelijk gebruik) zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

Waarborgsom

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt wordt uiterlijk binnen 4 weken, na mondelinge overeenstemming, een waarborgsom gestort bij de notaris. Dit is een bedrag ter grootte van 10% van de koopsom. In plaats van de waarborgsom kan de koper ook een schriftelijke bankgarantie afgeven, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is afgegeven door een in Nederland gevestigde bankinstelling.

De kosten koper

De kosten koper zijn de kosten die de koper voor de overdracht van de woning dient te betalen. Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

Onder de kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering (koopakte)

Naast deze kosten dient u, als koper, ook rekening te houden met:

- Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte
- Kadasterkosten voor inschrijving hypotheekakte

**Kijk op onze website
www.dekkersmakelaars.nl
 of op funda.nl**



Wilfried G.J. Oude Smeijers RMT
oudesmeijers@dekkersmakelaars.nl
 06 - 430 73 150



René G.B. Stemerding RMT/RT
stemerding@dekkersmakelaars.nl
 06 - 22 52 51 79



Monique M. Harberink K-RMT
harberink@dekkersmakelaars.nl
 06 - 83 65 57 78

en volg ons via



■ Een duidelijk en transparant hypotheekadvies. Daar gaat het om!



■ Een hypotheek regelen doe je het beste bij een onafhankelijke specialist. Dus niet bij een adviseur die er zit omdat er een eigen product moet worden verkocht (denk hierbij aan de bank). Hier kunt u er namelijk niet vanzelfsprekend vanuit gaan dat alle aanbieders van hypotheeken worden meegenomen in het vergelijk.

Marcel Herik van Totaal Transparant: *"Wij werken met alle banken en geldverstrekkers en garanderen dan ook de laagste rente tegen de beste voorwaarden. Daarbij begeleid ik u van het advies tot de oplevering van uw woning. Tijdens het volledige traject ben ik 7 dagen per week bereikbaar voor al uw vragen. Kortom: totale ontzorging dus, en da's wel zo prettig."*

Bel of mail ons voor een geheel vrijblijvend adviesgesprek. Dat mag bij ons op kantoor maar we komen ook graag bij u thuis!

06-58822420 mherik@totaaltransparant.nl

Oldenzaalsestraat 59, 7551 AP Hengelo



Marcel Herik
Erkend Financieel Adviseur



TOTAALTRANSPARANT.NL



Als klant staat u bij ons voorop



Dekkers Garantiemakelaars

Als sinds 1924 is Dekkers Garantiemakelaars als ervaren en integer makelaarskantoor actief in Hengelo en omstreken. Binnen onze dienstverlening staat u bij ons als klant voorop.

Als makelaar zijn wij verbonden aan de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Dit houdt in dat u bij ons zeker bent van: vakmanschap, onafhankelijkheid en betrouwbaarheid.

Daarnaast zijn wij aangesloten bij Garantiemakelaar Nederland.

Dit betekent niet alleen dat we u kwaliteit leveren, we garanderen het u zelfs !

Dekkers Garantiemakelaars.

Oldenzaalsestraat 59, 7551 AP Hengelo

Tel: (074) 291 57 00

Fax: (074) 291 80 00

Internet: www.dekkersmakelaars.nl

E-mail: info@dekkersmakelaars.nl

