

Je nieuwe bedrijfsruimte?



Lange Beijerd 12
5431 SJ Cuijk



Lange Beijerd 12



Kenmerken van dit object

Vraagprijs	€ 695.000 k.k.
Soort bedrijfspand	Bedrijfsruimte met kantoor
Type woning	Bedrijfsruimte
Bouwjaar	1989
Kantooroppervlakte	41 m ²
Bedrijfsoppervlakte	823 m ²
Energie label	Nog niet aanwezig
Isolatie	Dubbel glas
Verwarming	CV en heaters

Omschrijving van de woning



Bijzonder fraai bedrijfspand op een perfecte locatie aan een doorgaande weg nabij de oprit naar de A 73/A 77 gelegen.

Het betreft een keurig nette bedrijfsruimte ter grootte van in totaal plm. 823 m2 BVO, bestaande uit een kantoorgedeelte aan de voorzijde met een oppervlakte van plm. 41 m2 en een bedrijfspand van plm. 782 m2. Tevens is de hal nog voorzien van een spuitcabine. De kantoorruimte is voorzien van een loopdeur, de hal van een expeditiedeur aan de voorzijde.

Het geheel is zeer goed te bereiken door de vrijwel directe aansluiting op de A73 en A50. Ook met openbaar vervoer is het geheel goed bereikbaar. Voorzien van goede Installaties en voorzieningen.

Aan de voorzijde voorzien van eigen parkeerplaatsen (6).



Lange Beijerd 12 Cuijk



Kantoor en entree



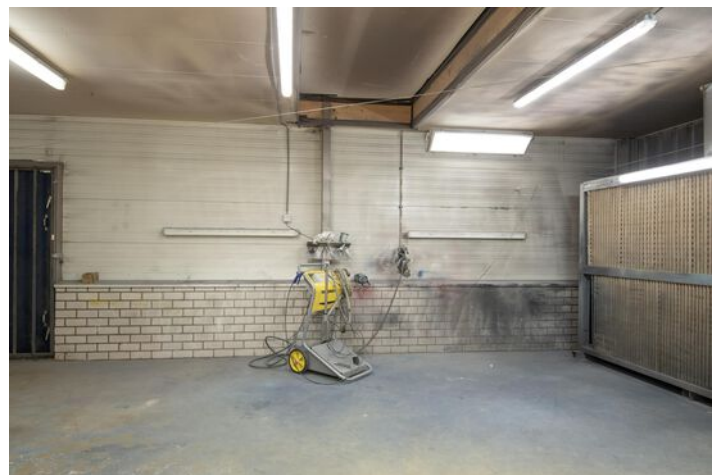
Bedrijfsruimte



Bedrijfsruimte



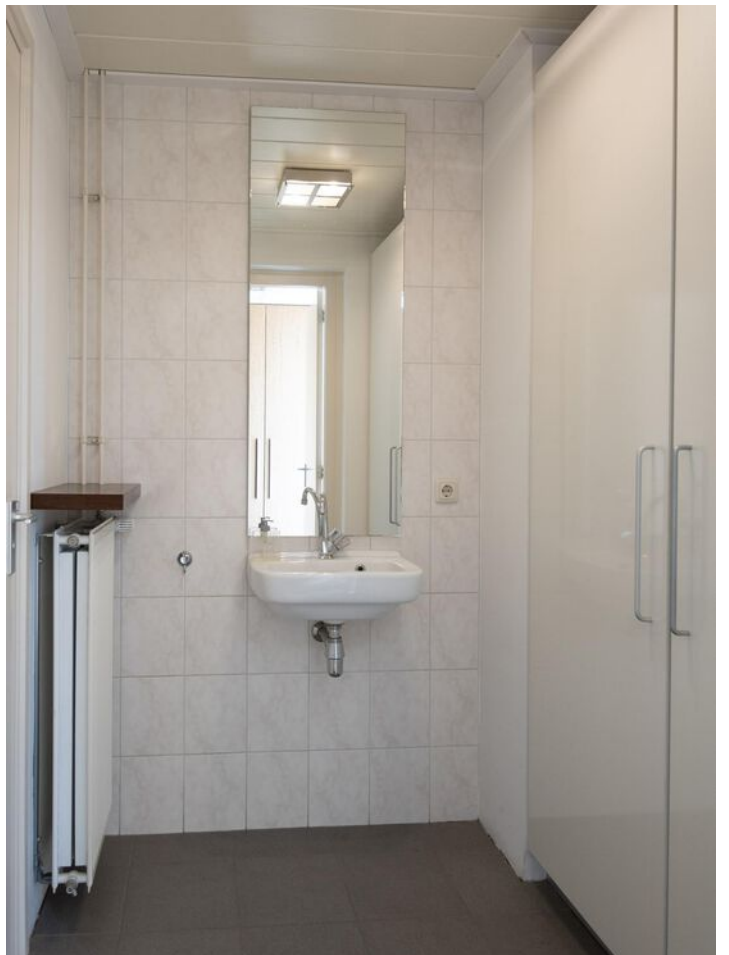
Spuitcabine



Kantine



Pantry en toilet

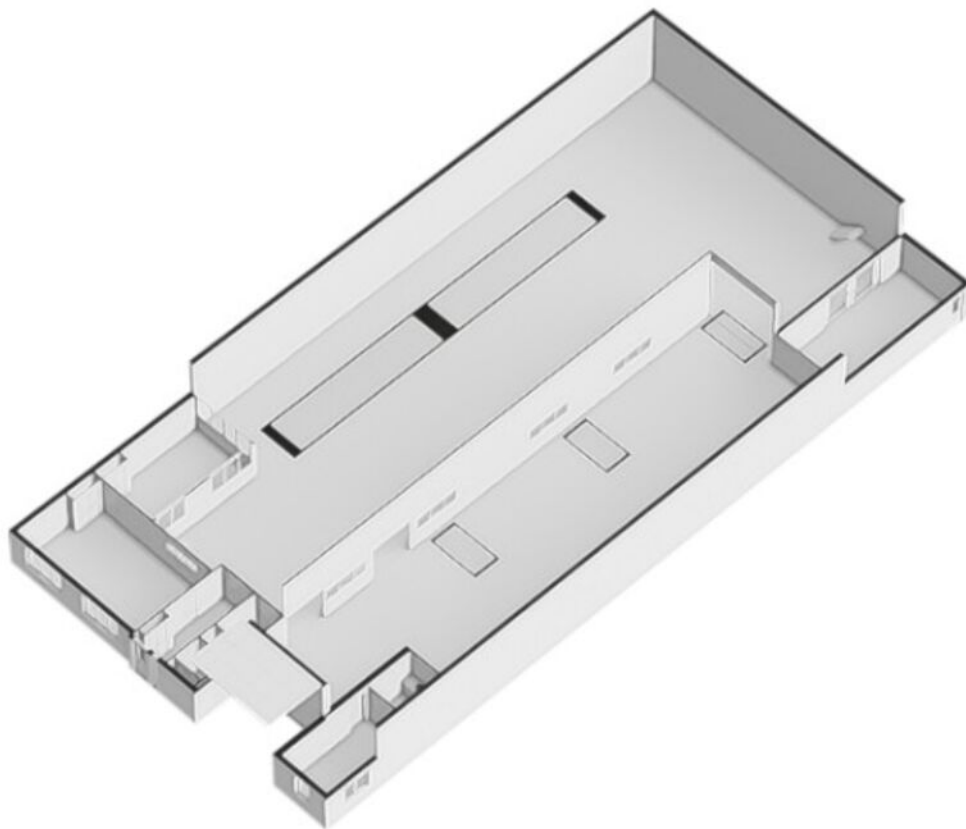


Straatbeeld en zijkant pand

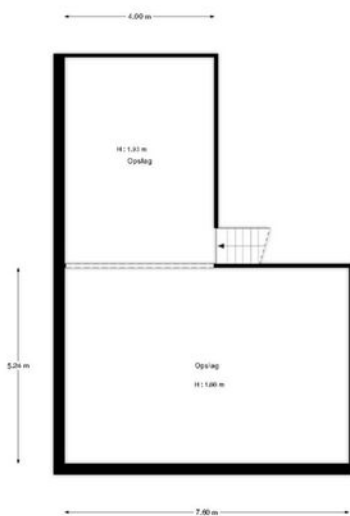
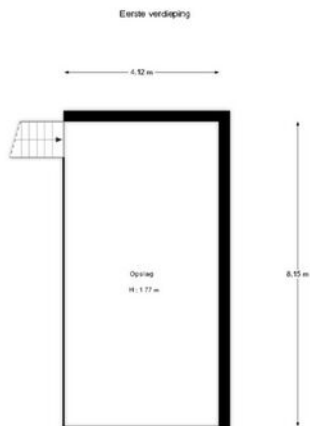




Plattegronden



Plattegronden



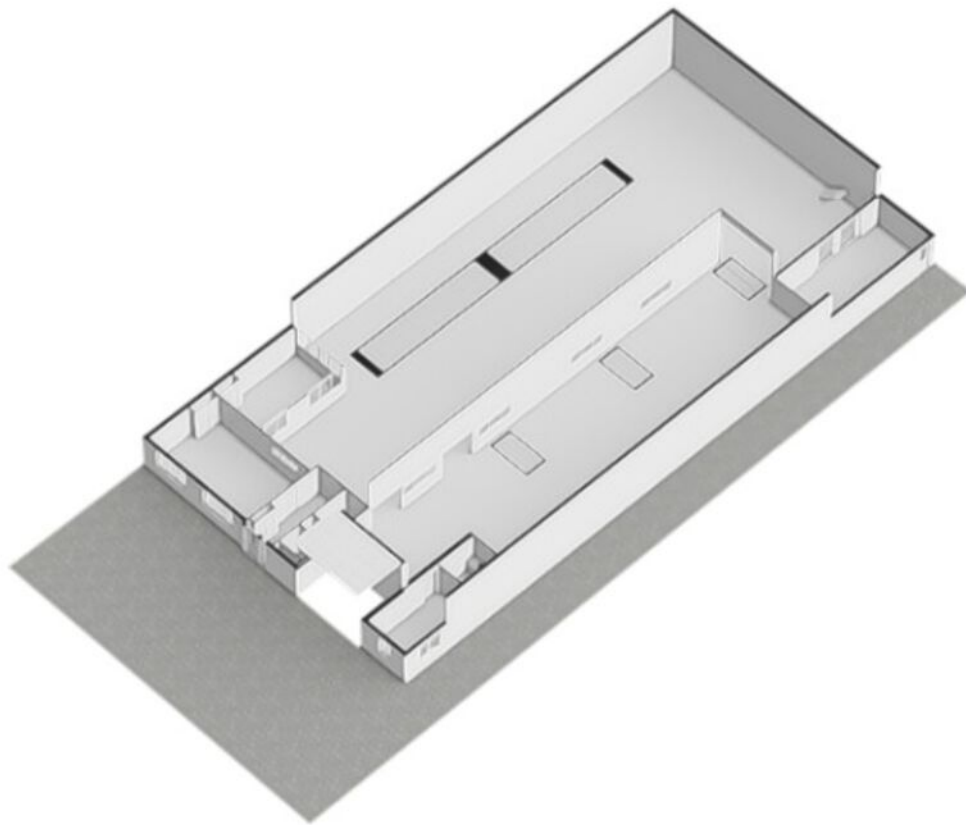
"De afmetingen in het ontwerp zijn indicatief en kunnen variëren.
Het ontwerp is niet gebonden aan de afmetingen in het ontwerp."

Plattegronden

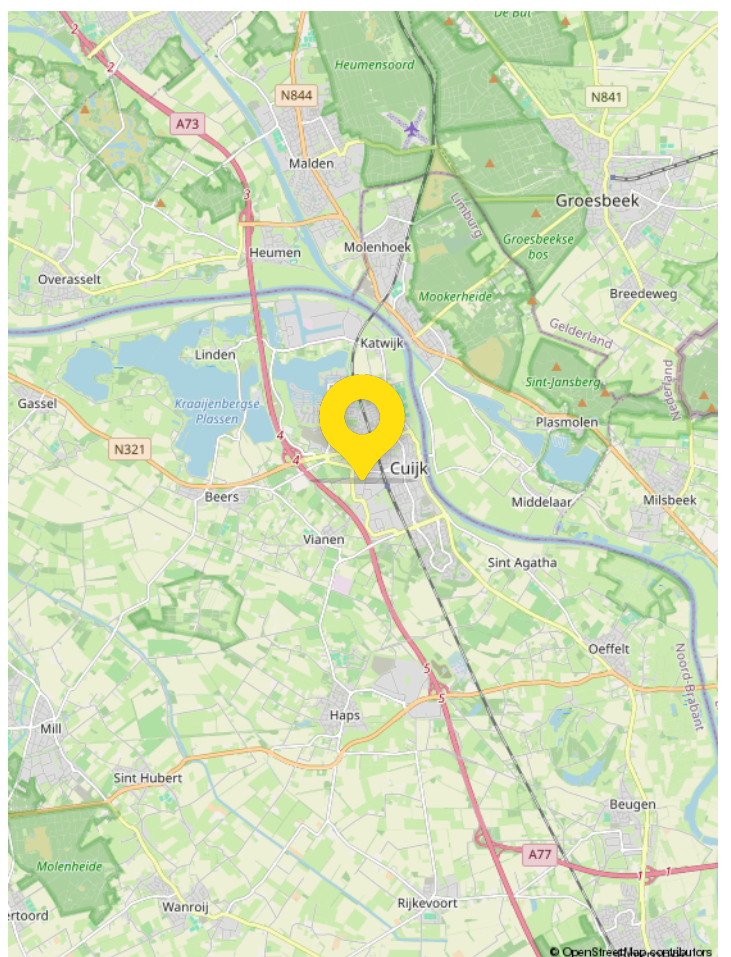
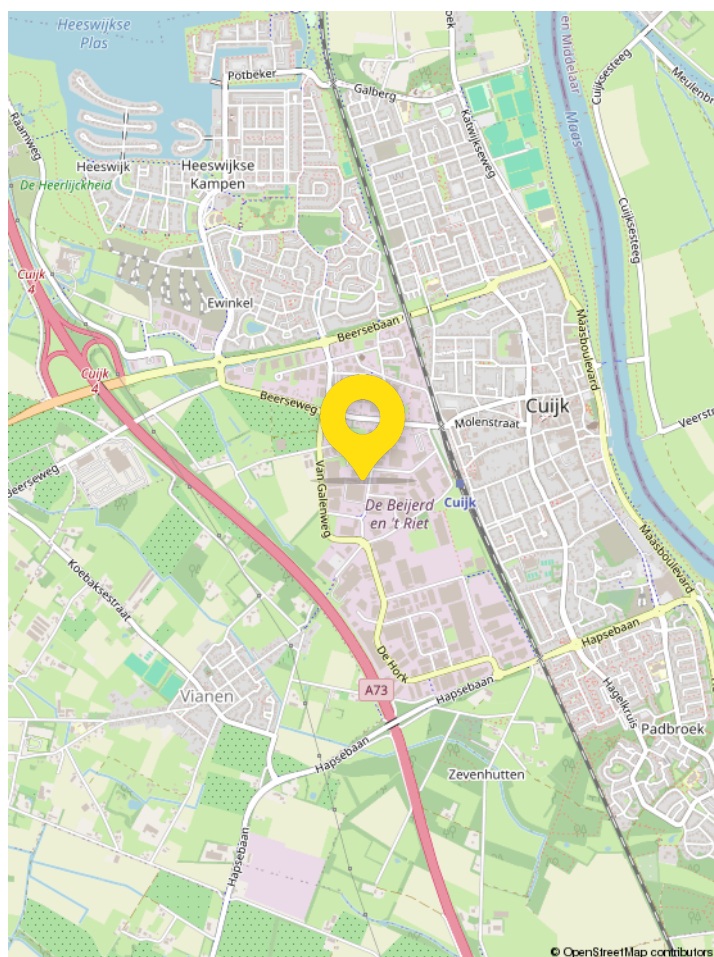


50.0 g/m³

Plattegronden



Locatie op de kaart



Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod en aangeeft exclusief met jou te onderhandelen. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat je in onderhandeling bent.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen 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 eersteieder 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 verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp.

Je krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Dit moet je melden bij het uitbrengen van jouw 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.

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 je de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, je 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 jouw 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 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

Aantekeningen

[illegible]

Kies voor kwaliteit

Claase: kies voor kwaliteit

Het kopen van een huis is een spannend en intensief proces, er komt veel bij kijken. Als u besluit om met Claase Garantiemakelaars in zee te gaan, dan kiest u voor een volwaardige service van hoge kwaliteit. Wij begeleiden u van A tot Z bij de aankoop van uw droomhuis.

Wij roepen in ons kantoor al jaren, dat het makelaarsvak eigenlijk helemaal niet over huizen gaat, het gaat over mensen. En dat is dan ook meteen onze kracht. We leren u graag kennen en verdiepen ons in uw woonwensen. Wat vindt u echt belangrijk in uw nieuwe woonplek? Voor elk individu, stel of gezin is er een huis dat past.

Een huis kopen, dat doe je met verstand én gevoel. Wij vinden het belangrijk u optimaal te ondersteunen in dit doorgaans emotionele proces. Onze meerwaarde is dat wij u realistische vragen durven te stellen, uitdagen op uw woonwensen en dat we ook alternatieve invalshoeken durven voorleggen. Daarnaast hebben we jarenlange ervaring en een uitstekende kennis van de regio. Met Claase vindt u gegarandeerd uw passende nieuwe droomhuis. Dat durven we na al die tijd best te zeggen over onszelf.

Als Garantiemakelaars nemen wij u letterlijk uw zorgen uit handen. Ook doen wij altijd onderzoek

naar het bestemmingsplan, de kadastrale gegevens en de bodem. Zo weet u exact in welke staat u een huis koopt en komt u na aankoop niet voor verrassingen te staan.

Is het huis in deze brochure niet uw droomhuis, dan zoeken wij voor u verder op basis van uw woonwensen. Wij houden van korte lijnen, u heeft altijd direct contact met een van onze makelaars. Ook kunt u zich via onze site gratis inschrijven voor huismail, waardoor u automatisch het nieuwe aanbod per e-mail ontvangt.

Heeft u na het lezen van deze brochure nog vragen, neemt u dan contact met ons op. Of beter, kom langs op ons kantoor. De koffie staat altijd voor u klaar!



Ons Team



Bas Claase
Makelaar Taxateur

06-53 22 63 98
bas@claase.nl



Peter Baakman
Makelaar Taxateur

06-53 92 12 44
peter@claase.nl



Marcel Kuitenbrouwer
Assistent Makelaar

06-53 96 69 34
marcel@claase.nl