



WOONT U
BINNENKORT
OP NUMMER



MOLENWEG ENKHUIZEN

info@devestingmakelaars.nl | 0228-712300 | www.devestingmakelaars.nl

Waarom kiezen voor De Vesting Makelaars?



Welkom bij De Vesting Makelaars

We begrijpen dat het verkopen van je woning en/of het zoeken naar een nieuwe woning geen alledaagse zaak is, waardoor dit een flink aantal onzekerheden met zich meeneemt. De kracht van ons kantoor ligt dan ook in onze persoonlijke aanpak. We begeleiden onze klanten van A tot Z met daarbij de wensen en voorkeuren van de klant als uitgangspunt, zodat je vol vertrouwen dit traject samen met ons kan doorlopen

We behalen het beste resultaat door onder andere gebruik te maken van Funda, onze eigen website, social media, een specifieke verkoopbrochure. Onze veel bezochte etalage werkt ook zeker mee. We werken samen met een professionele fotograaf die prachtige foto's (ook 360°) en een woningvideo maakt. De woning wordt door deze fotograaf geheel ingemeten waardoor we mooie plattegronden kunnen laten zien aan de kopers. Ook kunnen we spectaculaire luchtfoto's maken met onze eigen professionele drone. We zijn goed opgeleid en aangesloten bij brancheorganisaties als NVM, VastgoedCert, NVRT en NWWI.

Doordat we al jarenlang actief zijn in deze regio en daardoor plaatselijk zeer bekend zijn hebben we een groot netwerk en veel kennis over de regionale markt.

Bij elke stap in het verkoop- en aankoopproces doen wij ons uiterste best om onze klant tevreden te stellen. En deze focus loont, want onze klanten beoordelen ons op Funda gemiddeld met een 9.2. Daar zijn wij natuurlijk trots op, maar willen hier vooral mee aangeven dat wij al jarenlang ons uiterste best doen voor onze klanten. Dit doen we dan ook graag voor jou!

Overweeg je ook om je woning te verkopen of ben je opzoek naar een woning? Wij komen graag vrijblijvend bij je langs voor gratis advies en om onze persoonlijke en succesvolle werkwijze uit te leggen.

Kortom: Plannen om je woning te verkopen of een woning aan te kopen?

Bij ons ben je aan het juiste adres, wij doen dat graag en goed!

OMSCHRIJVING

TE HUUR: Kantoor- praktijkruimte op een top locatie! Tegenover de AH en het zorgcentrum/huisartsenpost.

Namens de verhuurder mogen wij een kantoorruimte aanbieden in het kantorenverzamelgebouw "De Wieken" aan de Molenweg 5 van Enkhuizen (tegenover de Albert Heijn en naast het Gezondheidscentrum). Het betreft een kantoorruimte van ca. 22 m2 met eigen opslagruimte op de begane grond.

Daarnaast is er een gemeenschappelijke royale entree, sanitaire voorzieningen, gebruik vergaderruimte, keuken en opslagruimte. Het terrein heeft aan de achterzijde een privé parkeerplaats voor u klaar en gastenplaatsen welke kunnen worden afgesloten middels een stalen hek.

Dankzij de gunstige ligging en de veelzijdige indeling is deze ruimte niet alleen geschikt als kantoor, maar ook ideaal voor een masseur, fysiotherapeut of kapper. De centrale locatie en de nabijheid van het Gezondheidscentrum maken het een aantrekkelijke keuze voor professionals in de zorg- en wellnesssector.

Dit pand was voorheen het Rabobank kantoor, oude kluisen en geschiedenis hiervan zijn nog aanwezig.

In het kantorenverzamelgebouw "De Wieken" zijn de volgende bedrijven gevestigd: De Vesting Makelaars, Qimens, West-Friesland Fonds, Finaccount, Major Trade en Impression.

Indeling:

Toegang tot de royale entree middels de doordraaideur of naastgelegen toegangsdeur.

Het pand heeft door de aanwezige ramen veel daglicht en is geheel voorzien van een systeemplafond met verlichting en tapijt vloerbedekking. Vanuit de royale entree heeft u toegang tot de sfeervolle zithoek, gezamenlijke keuken, meerdere kantoorruimtes, sanitaire voorzieningen en achter uitgang.

Naast de genoemde kale huurprijs, levert verhuurder de onderstaande diensten:

- levering van gas, water en elektra
- schoonmaak
- glas bewassing buitenom en tuinonderhoud
- gebruik spreek/vergaderkamer op afspraak

Huurprijs: € 750,- per maand excl. BTW, inclusief 1 parkeerplaats

Servicekosten: € 125,- euro per maand excl. BTW (dit is inclusief schoonmaak, gebruik nutsvoorzieningen)

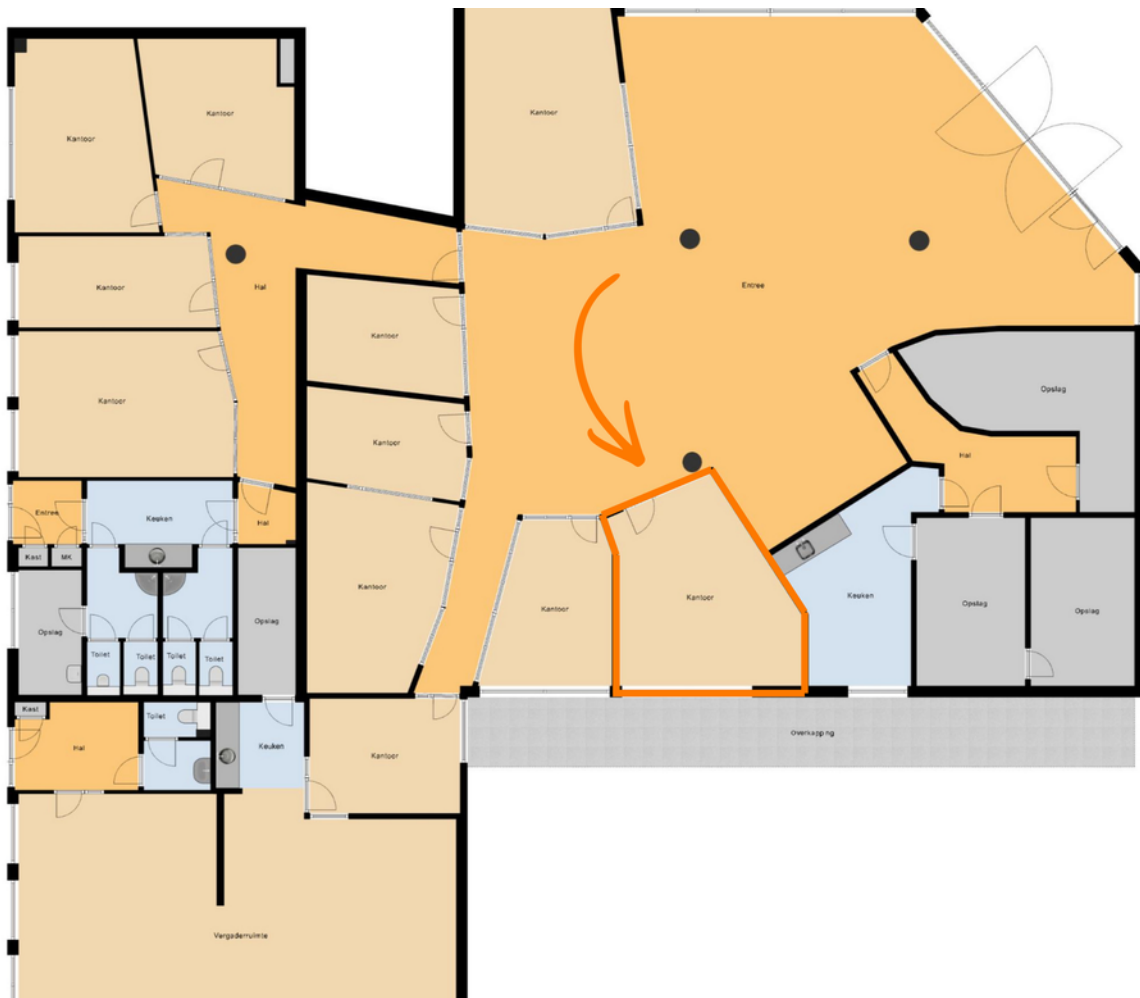
Belangstelling?

Mail naar info@devestingmakelaars.nl of bel 0228-712300.





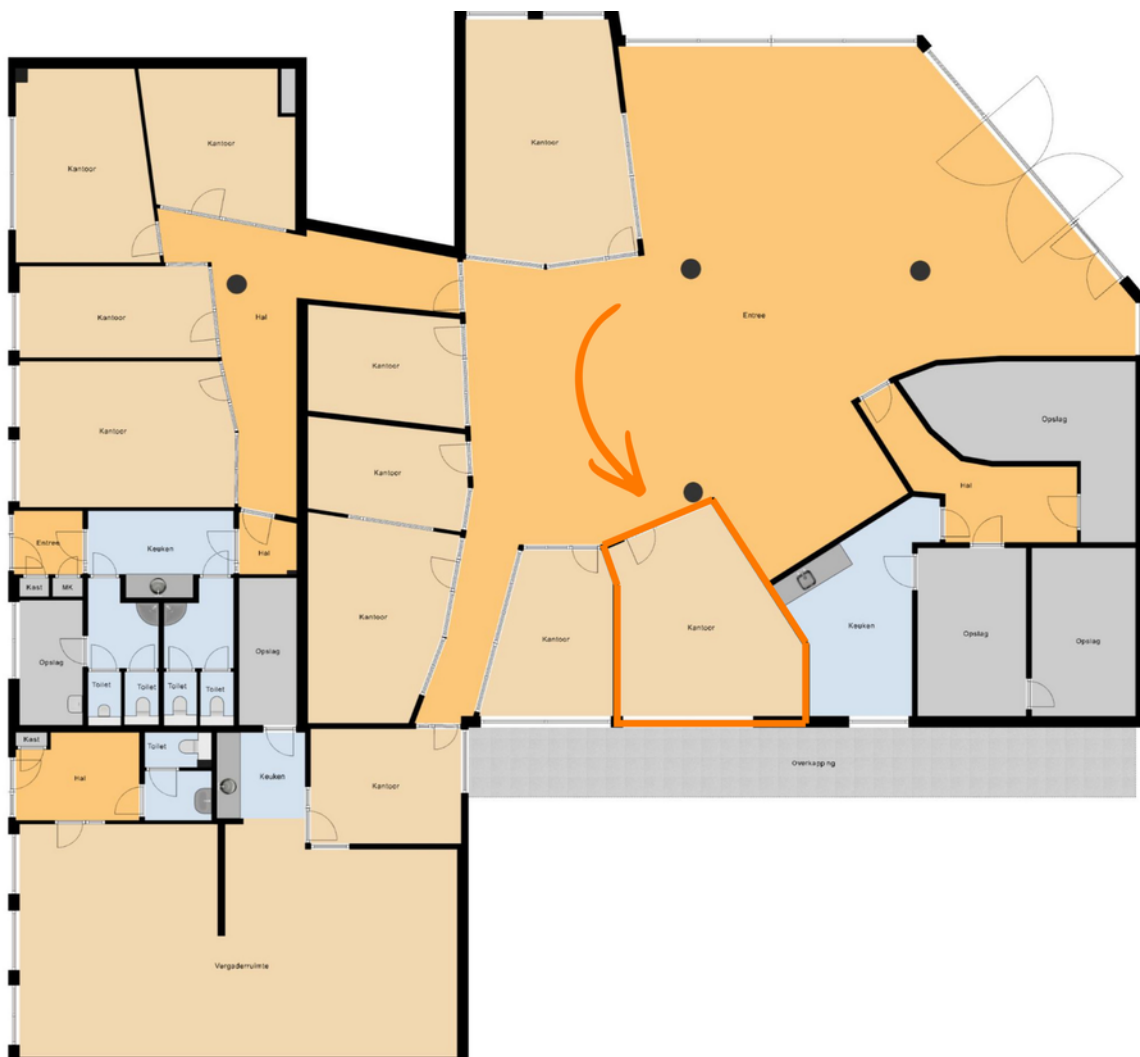




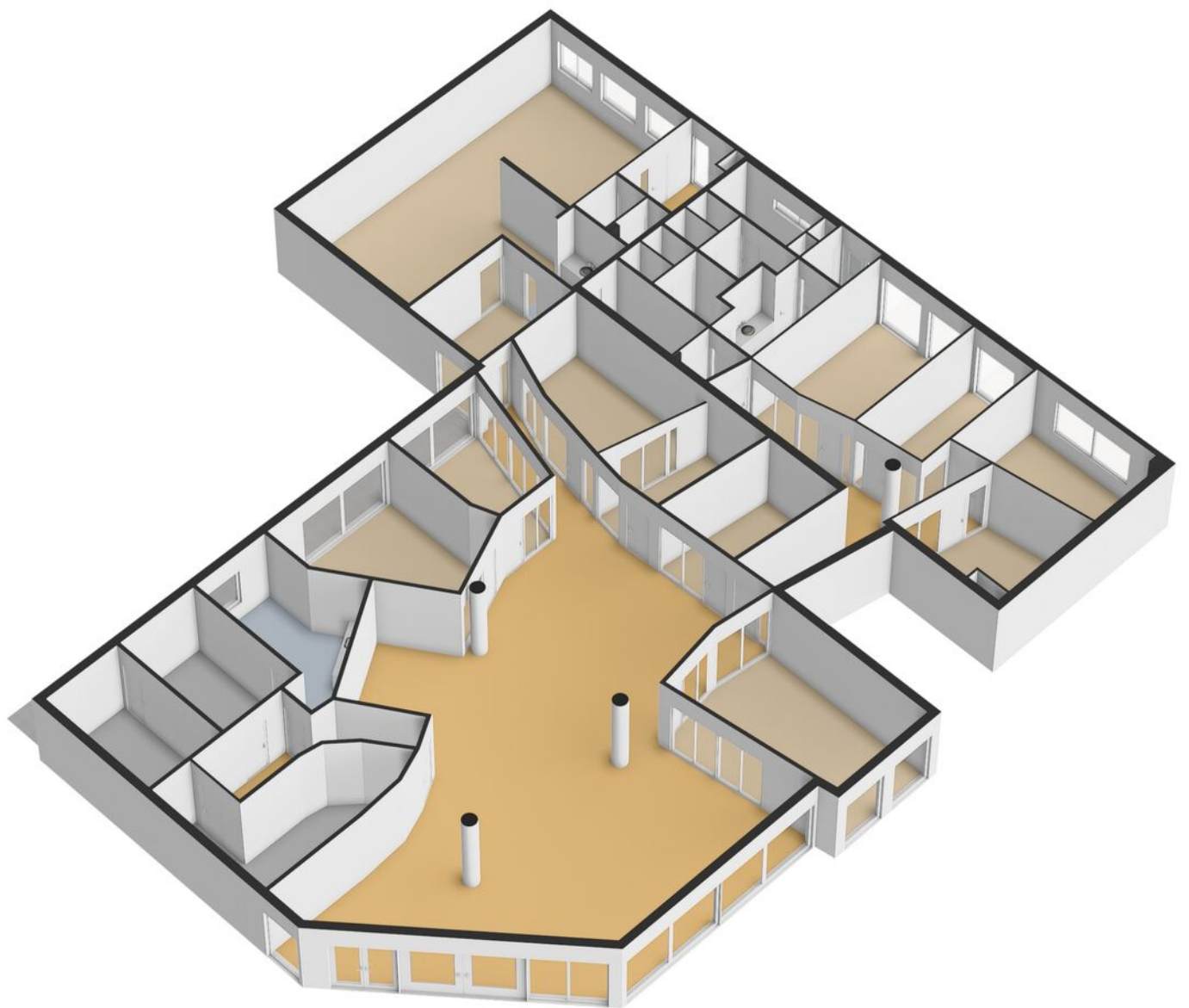




PLATTEGROND -



PLATTEGROND -



DE 11 MEEST GESTELDE VRAGEN

De 11 meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een huis

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 een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 11 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

1. Wanneer ben ik 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 melden. 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 dan 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 de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende 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 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 toezeggingen na te komen.

7. Hoe werkt het voorbehoud van verkoop eigen woning?

Als je een woning koopt en je gaat met de verkoper in onderhandeling, doe je dat niet alleen over de prijs. Je onderhandelt ook over de opleverdatum en de ontbindende voorwaarden. Je kan dan denken aan het financieringsvoorbehoud, voorbehoud van bouwkundige keuring, maar ook het voorbehoud van verkoop van je eigen woning. Dit laatste voorbehoud wordt ook wel de no-riskclausule genoemd.

De no-riskclausule geeft je als koper de mogelijkheid om binnen de afgesproken termijn je eigen woning te verkopen. Lukt dat niet binnen die termijn dan kan je alsnog afzien van de aankoop van de nieuwe woning. Voor de verkoper zou dat betekenen dat die in die periode moet afwachten of de woning van zijn koper wordt verkocht. Geen enkele verkoper zal zo'n periode, veelal 6 maanden, lijdzaam willen afwachten met het risico dat hij na 6 maanden weer op zoek moet naar een nieuwe koper. Daarom biedt de no-riskclausule de mogelijkheid voor verkoper om door te gaan met de verkoop. Dat wil zeggen dat de woning in de actieve verkoop blijft staan, er bezichtigingen mogen plaatsvinden en onderhandelingen gevoerd kunnen worden.

Als er vervolgens een tweede koper wordt gevonden, dan wordt er een koopovereenkomst met koper 2 opgemaakt en ondertekend die afhankelijk gesteld wordt van de eerste koopovereenkomst met koper 1. De verkoper moet vervolgens eerst aan koper 1 vragen of die het voorbehoud

verkoop eigen woning wil laten vervallen. Veelal krijgt de koper 48 uur om na te denken of hij de koop onvoorwaardelijk (=definitief) wil maken. Laat koper 1 het voorbehoud vallen dan komt koop 2 daarmee vervallen. Wil koper 1 het voorbehoud niet laten vervallen dan wordt daarmee de koop ontbonden en wordt koper 2 de uiteindelijke koper.

8. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk 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.

9. 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 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 makelaar van de NVM 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 de verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

10. 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.

11. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. 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.

Disclaimer

De informatie in deze brochure is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

Toelichtingsclausule NEN2580

De Meetinstructie is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.



Molenweg 5 1601 SR | Enkhuisen

info@devestingmakelaars.nl | [0228-712300](tel:0228-712300) | www.devestingmakelaars.nl