



WIJCHEN
Valendrieseweg 301 A

Koopsom
€ 1.500.000,- k.k.

Je kunt bijzonder
werken en héél
bijzonder werken!



024-6487654 | info@kd-makelaarswijchen.nl
www.kd-makelaars.nl



Je kunt bijzonder werken en héél bijzonder werken...

De molen van Alverna is zo'n buitenkansje. Een flinke bedrijfsruimte, een royale levensloopbestendige woning én als kers op de taart de monumentale korenmolen "Schoonoord". Deze bijzondere locatie met volop historie kan nu jouw eigendom worden.

Dus ben je op zoek naar een markante locatie voor je bedrijf? Deze unieke plek in Wijchen-Alverna heeft het allemaal.

Je hebt alle voorzieningen bij de hand om heerlijk te kunnen wonen en werken. De winkels van Alverna zijn op steenworp afstand, het gezellige centrum van Wijchen is vlakbij en de uitvalswegen A73, A326 en A50 zijn onder handbereik.

De molen is bereikbaar vanaf een aparte oprit aan de Graafseweg. Bij binnenkomst is de grote bedrijfsruimte aan je linkerhand en rechtdoor leiden 5 traptreden je naar het bijzondere plekje onder de molen van waaruit de eerste molenzolder bereikbaar is.

De bedrijfsruimte bestaat uit een kantoorgedeelte, 2 pantry's, meerdere opslagruimtes, toiletruimtes en een keukenruimte en twee grote bedrijfsruimtes die momenteel als showroom in gebruik zijn. De afmetingen, voorzieningen en de statige entree aan de Graafseweg maken deze bedrijfsruimte interessant voor uiteenlopende bedrijfsactiviteiten. Een dansschool, luxe meubelwinkel of auto's voor het hogere segment zijn zomaar wat ideeën die opkomen. Vooral nog is deze ruimte de plek waar Zuid-Nederland Piano's en Vleugels klanten uit het hele land ontvangt.

De korenmolen draagt de naam "Schoonoord" en is een stenen beltmolen uit 1887. In de oorlog schuilden er Canadese soldaten, die hun namen in de balken hebben gekerfd. Het verzet gebruikte de molen om signalen te geven. Van 1982 tot 2006 stond de molen vol piano's en vleugels, tot in 2004 de huidige showroom werd gebouwd en de piano's naar hun nieuwe onderkomen naast de molen verhuisden.

De molen draait regelmatig en er zijn plannen om in de toekomst de molen maalvaardig te maken, zodat er weer graan tot meel kan worden verwerkt. Goed om te weten: de molen is een rijksmonument. Als eigenaar heb je recht om op subsidies om in het onderhoud te voorzien. De Brim-regeling is van toepassing.

BEDRIJFSGEDEELTE (MOLEN/SHOWROOM):

bouwjaar: molen 1887 en showroom/werkplaats 2006

inhoud: 1957 m³

opp.: 505 m²

bestemming: categorie I met bedrijfswoning

Begane grond:

Entree bij de molen met opgang naar de ronde kamer onder de molen van waaruit de molenzolders bereikbaar zijn, vanuit de entree geven dubbele deuren toegang tot de showroom. Het eerste deel van de showroom is om de voet van de molen gebouwd, heeft twee lichtstraten en geeft toegang tot de kantoorruimte met loopdeur naar buiten, opslagruimte met lichtstraat die op zijn beurt toegang geeft tot een royale toiletvoorziening, cv-ruimte en pantry. De grootste showroom geeft via dubbele deuren toegang tot een tweede ruimte die een eigen entree kent via de oprit aan de Graafseweg. Ook deze bedrijfsruimte heeft twee lichtstraten, een eigen cv-ruimte, toiletvoorziening en pantry.

MOLEN:

Korenbeltmolen uit 1887 met drie zolders, voorzien van elektra, alarminstallatie, en centrale verwarming.



BIJZONDERHEDEN:

- Unieke entree onder de molen;
- Bedrijfsgedeelte heeft twee grote bedrijfsruimtes met elk een eigen entree;
- De 5 lichtstraten zorg voor volop dalichttoetreding;
- Voldoende beklinterde parkeerplaatsen op eigen terrein;
- Vloestofdichte vloer in de bedrijfsruimte;
- **EVENEENS SAMEN TE KOOP MET DE BEDRIJFSWONING INCLUSIEF BEDRIJFSRUIMTE.**



Kenmerken & meetrapport



Bouwjaar:
1887

Inhoud woning:
1957 m³

Woonoppervlakte:
505 m²

Het volledige meetrapport is op aanvraag beschikbaar.







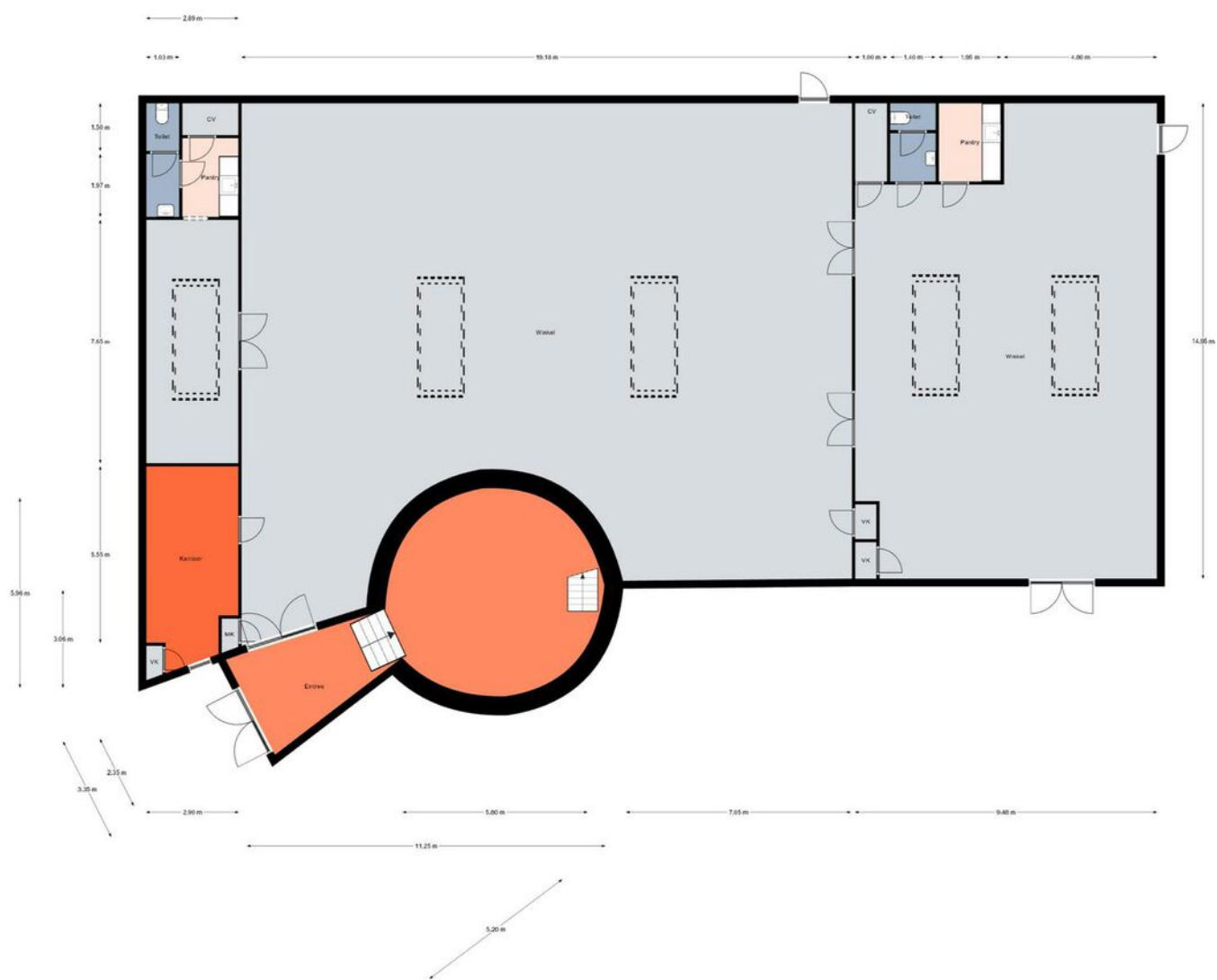






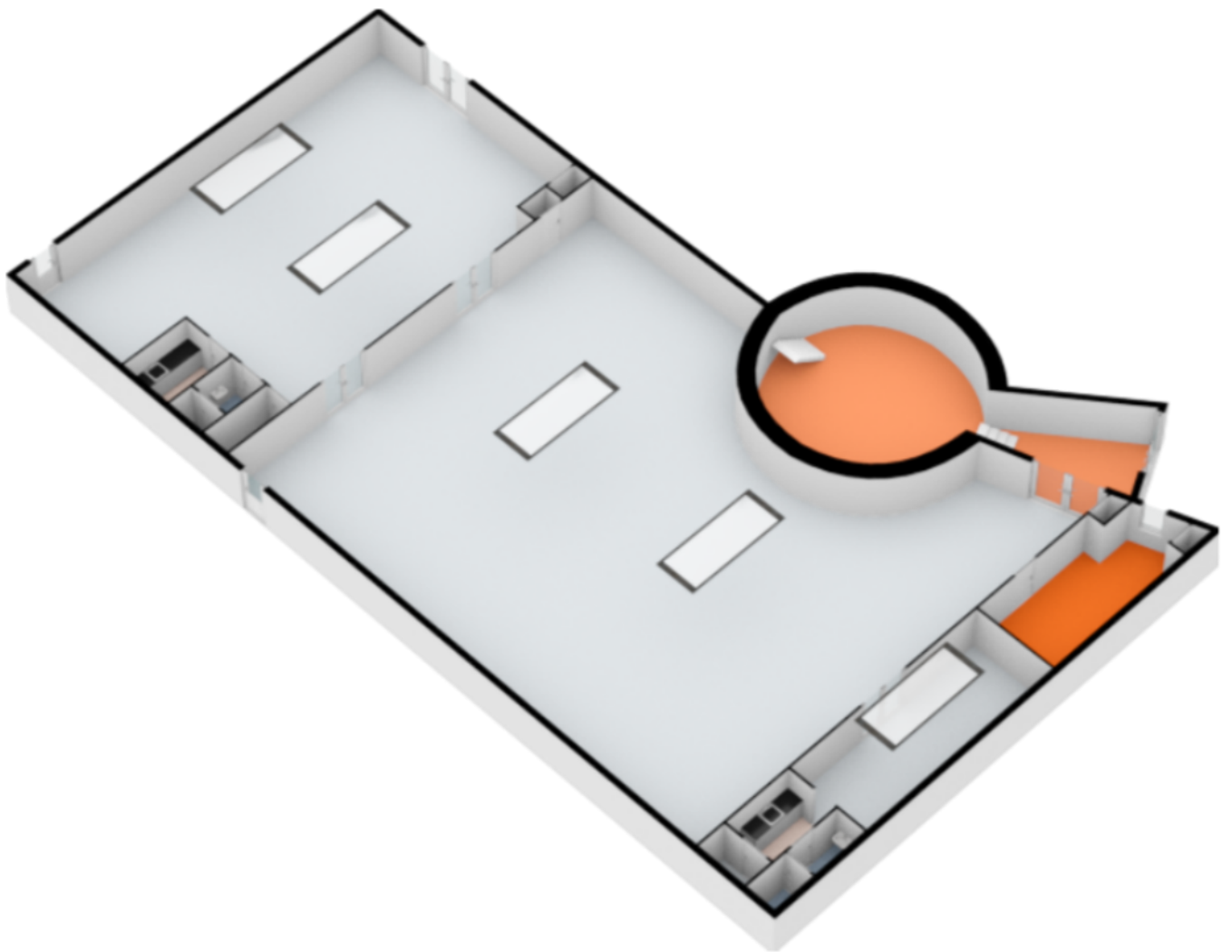


Plattegrond



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Realax www.realax.nl

Plattegrond



Meest gestelde vragen

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 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 makelaar moet dit wel duidelijk melden.

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 niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u als koper bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is 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 is de koopovereenkomst gesloten. De koper ontvangt dan een afschrift van deze akte. Vanaf dat moment 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. Wat is een ontbindende voorwaarde?

Deze voorwaarden zijn voor u de enige mogelijkheid om de koop zonder kosten of boete te kunnen ontbinden nadat er overeenstemming is bereikt. Ontbindende voorwaarden kunnen zijn:

- * het voorbehoud dat de hypothecaire financiering rond komt
- * het voorbehoud van uw technische keuring
- * het voorbehoud van een bepaalde taxatiewaarde
- * etc.

Ontbindende voorwaarden zijn zeer belangrijk en mogen daarom niet vergeten worden! Zij kunnen u veel kosten en zorgen besparen.

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 nieuw bouwwooning 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 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 zal in de tussentijd niet met een andere partij in onderhandeling 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 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 bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoop-procedure. Hij heeft wel de plicht u daarvoor te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

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

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die overheid koppelt aan de overdracht van de woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notarijskosten 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, dat komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van uw 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.

Wij helpen graag

Op zoek naar een nieuwe woning?

Hoe groot of klein de behoefte aan hulp ook is: wij zijn er voor iedereen die het anders durft te doen. Die niet voor standaard gaat. Of u nu een sparringpartner zoekt of iemand die de leiding neemt: het kan allemaal. We denken mee en passen aan. We helpen niet alleen bij het antwoord, maar des te meer bij de juiste vraag. Elke vraag, vraagt om zijn eigen aanpak. Die aanpak bepaalt u mede zelf. Maatwerk in de puurste vorm.

Wilt u weten wat uw huidige woning waard is?

Wij maken graag met u een afspraak voor een gratis waardebeoordeling van uw huidige woning. Zodat u weet waar u financieel aan toe bent en als leidraad om uw gedachten verder te vormen.

Nieuwsgierig geworden?

Belt u ons gerust, wij staan met een enthousiast team voor u klaar.

Heeft u interesse?



Zomertaling 131-12
6601 DW Wijchen

024-6487654
info@kd-makelaarswijchen.nl
www.kd-makelaars.nl