

BROCHURE



Perceel cultuurgrond ter grootte van 1.00.00 ha
gelegen achter Hilsdijk 90, 8051 KE Hattem

1. Inleiding

Namens opdrachtgever wordt een perceel cultuurgrond aangeboden aan diverse aannemers, ontwikkelaars en beleggers. Het gaat om een perceel groot 1.00.00 ha, zie onderstaande tabel met daarin de kadastrale gegevens.

Gemeente	Sectie	Nr.	Deelperceel groot ha	Zakelijk recht	Akte van levering
Hatterm	G	249	1.00.00	Vol eigendom	80410/96
Totaal groot			1.00.00		

Deze brochure heeft louter tot doel om potentiële kopers te informeren en ontslaat hen op geen enkele wijze van de eigen informatieplicht. Hoewel deze brochure met de uiterste zorgvuldigheid is samengesteld kunnen potentiële kopers er geen rechten aan ontleen.

2. Omschrijving

2.1 Algemeen

Namens opdrachtgever wordt u te koop aangeboden een perceel landbouwgrond net ten noordwesten van woonwijk "de Hilst" in de mooie stad Hatterm en nabij Zwolle.

2.2 Landbouwkundige informatie

Omschrijving	
Oppervlakte (ha)	1.00.00
Kavelvorm	rechthoekig
Beheerpakket SNL	geen
Grondsoort conform uitvoeringsbesluit meststoffenwet	klei
Ligging in nutriënten verontreinigd gebied	nee
Ligging in derogatievrije zone Natura2000	nee
Ligging in een grondwaterbeschermingsgebied	nee
Ligging in een intrekgebied	nee
Bufferstroken	noordzijde 1,0 m
Jachtrecht	niet bekend

2.3 Ligging en ontsluiting



Afbeelding 1. Ligging.

Het perceel wordt ontsloten via de Hilsdijk te Hattem. Langs de woning Hilsdijk 90 is een toegangsweg naar het perceel. Ten behoeve van deze toegang zal een erfdienstbaarheid worden gevestigd om te komen en te gaan naar de Hilsdijk met landbouwkundig verkeer. Deze erfdienstbaarheid zal vervallen op het moment dat de bestemming van het perceel veranderd en de ontsluiting via een andere weg verzekerd is of kan worden.

2.4 Gebruik en levering

Verkoper heeft het perceel agrarisch laten gebruiken en het wordt vrij van pacht en/of gebruik geleverd, behoudens het eventuele jachtrecht.

Conform de Basis Registratie Gewaspercelen betreft het blijvend grasland.

Het perceel is beschikbaar en de overdrachtsdatum kan in overleg worden vastgesteld.

2.5 Bestaande zakelijke rechten en erfdiensbaarheden

Niet bekend c.q. niet van toepassing.

2.6 Herinrichtingsrente

Op het perceel rust geen herinrichtingsrente.

2.7 Milieu

Uitgangspunt van de verkoop is dat er geen belemmeringen zijn voor agrarisch gebruik. Bij de akte van levering zal elk risico dat de onroerende zaak een verontreiniging bevat voor koper blijven. Bij verkoper is geen vervuiling bekend.

2.8 Bestemming

Het perceel is gelegen in het bestemmingsplan "Chw bestemmingsplan Buitengebied" van de gemeente Hattem, vastgesteld 05-06-2023 en welke deels in werking is.

Het perceel heeft de bestemming Agrarisch (bouwactiviteit, aanlegactiviteiten en gebruiksactiviteit). Daarnaast gelden de gebiedsaanduidingen: wetgevingzone – exploitatiegebied; overige zone – gebruiksregels; overige zone – algemene bouwregels; overige zone – kernrand.



Afbeelding 2. Bestemmingsplankaart.

Voor een nadere omschrijving van de bestemming wordt verwezen naar de website:
www.omgevingswet.overheid.nl

2.9 Waterschap

Aan de noord(west)zijde loopt een C-watergang. Ten (noord)oosten loopt een A-watergang

2.10 Natuurbeheer

Op het perceel rust geen SNL-subsidie voor natuurbeheer.

2.11 (Productie)rechten

Bij het verkochte worden geen (productie) rechten meeverkocht.

3. Verkoopprocedure

De grond wordt volgens de reguliere verkoopprocedure te koop aangeboden. Geïnteresseerden kunnen hun interesse kenbaar maken bij de makelaar door het plaatsen van een bieding met eventuele voorwaarden. Gunning is uitsluitend voorbehouden aan verkoper zonder opgaaf van reden.

.

4. Foto's



“De meest gestelde vragen aan de NVM-makelaar”

Deze informatie geeft u antwoord op veel voorkomende vragen en onduidelijkheden, in het traject van interesse in een woning tot en met het bod dat u doet. Leest u deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

- 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?** U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod d.m.v. het doen van een tegenbod. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent *niet* in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.
- 2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al onderhandeld wordt?** Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste bieder te zijn. Daarom kunnen bezichtigingen doorgaan. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende 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 de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.
- 3. Kan de verkoper de vraagprijs van een object tijdens de onderhandeling verhogen?** Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals hieronder beschreven onder “word ik koper als ik de vraagprijs bied?”), 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 verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. 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 van de verkopende partij. Dus ook als de partijen ‘naar elkaar toekomen’ in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.
- 4. Wanneer komt de koop tot stand?** Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij aan bijvoorbeeld de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten partijen het eens zijn vóór de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, bij uw bod moet u melden dat dit ‘onder voorbehoud van financiering’ is.
- 5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?** Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege in ons land, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan 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. Eén van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is om 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.
- 7. Mag de makelaar een ‘belachelijke’ hoge prijs vragen voor een object?** De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn object verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper

beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om te beslissen of hij zijn object aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop.

Soms besluiten koper en verkoper over een aantal minder belangrijke zaken – bijvoorbeeld roerende goederen – pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

- 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 al wel eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van bijvoorbeeld een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande objecten wordt vaak ten onrechte het begrip "optie" gebruikt. Dan heeft het de betekenis van een aantal toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende van de verkoper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over het doen van een bod. 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 het object. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en de verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.
- 9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die het object bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?** Op deze drie vragen is het antwoord 'nee'. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.
- 10. Is de makelaarscourtage inbegrepen in de "kosten koper"?** Nee, voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'koppelt' aan de overdracht van een object. Dat is de 'overdrachtsbelasting' en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de openbare registers (het Kadaster). Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn object te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienstverlening (= de makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom voor de koper van belang zijn om een eigen "aankopende" makelaar in te schakelen.
- 11. Een ouder object kopen?** Indien u een ouder object koopt zal in de koopovereenkomst een z.g. "ouderdomsclausule" worden opgenomen, het object zal mogelijk niet geheel of gedeeltelijk voldoen aan de eisen die gesteld mogen worden aan nieuwere objecten.
- 12. Ouderdomsclausule.** Het is koper bekend dat de onroerende zaak meer dan 30 jaar oud is, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. In afwijking van artikel 6.3 van deze koopovereenkomst en artikel 7:17 lid 1 en 2 BW komt het geheel of ten dele ontbreken van één of meer eigenschappen van de onroerende zaak voor normaal en bijzonder gebruik en het eventueel anderszins niet-beantwoorden van de zaak aan de overeenkomst voor rekening en risico van koper.
- 13. Bodemverontreiniging.** Koper heeft het recht om voor eigen rekening een verkennend bodemonderzoek te laten uitvoeren.
- 14. Bezichtiging.** Uitsluitend op afspraak met de makelaar.
- 15. Aanvaarding.** In overleg.
- 16. Waarborgsom of bankgarantie.**
In de koopovereenkomst wordt standaard een waarborgsom of bankgarantie van 10% van de koopsom opgenomen.