

In het Hart van het Centrum Druten

Huurprijs € 2.291 p.m.



0487-513424
info@mvsjanssen.nl
www.mvsjanssen.nl



WORDT DIT UW NIEUWE WINKEL OF KANTOORRUIMTE?

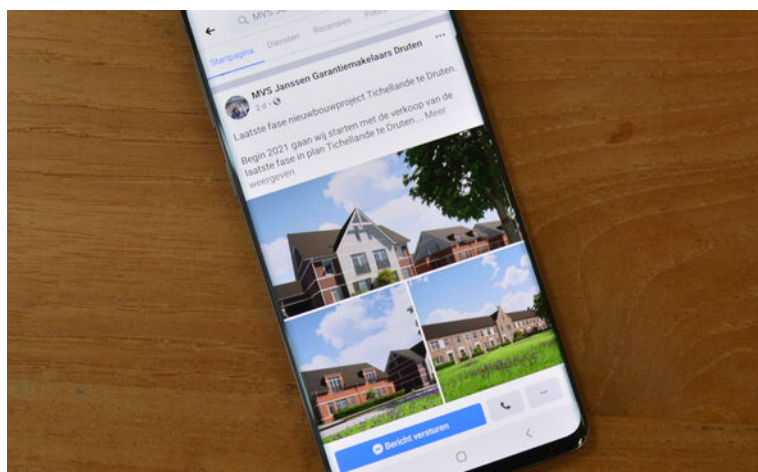


WELKOM BIJ MVS JANSSEN MAKELAARS

**De N.V.M.makelaar voor
het land van Maas en Waal.**

Leuk dat je belangstelling hebt in het aanbod van een van onze opdrachtgevers. In deze brochure vind je meer informatie over dit object. Als deze informatie vragen bij je oproept of als je dit pand wilt bezichtigen, mail, bel ons of loop gewoon bij ons binnen en wij helpen je graag. Achter in deze brochure vind je onze contactgegevens.

Kijk ook op onze site www.mvsjanssen.nl voor meer informatie.



VOLG ONS OP SOCIAL MEDIA!

Ook nieuwsgierig naar ons nieuwe aanbod, de ontwikkelingen in Maas en Waal en de bedrijfspanden- en woningmarkt in het bijzonder? Volg ons dan op Facebook en Instagram.

facebook.com/mvsjanssendruten
instagram.com/mvsjanssenmakelaars

Aan het marktplein in Druten bieden wij deze fraaie commerciële ruimte aan. De ruimte is gelegen in het hart van het centrum en is geschikt als winkel- of kantoorruimte.

Deze ruimte is per direct beschikbaar en is zeer verzorgd afgewerkt en derhalve vrijwel direct te gebruiken. De ligging aan het marktplein maakt deze locatie zeer aantrekkelijk. De Markt trekt vele passanten en winkelend publiek. Aan de voorzijde ligt een groot parkeerplein, waardoor parkeren voor bezoekers geen enkel probleem is. Vrijdags wordt het plein gebruikt voor de weekmarkt met een verscheidenheid aan marktkramen. De ruimte is gelegen midden in het centrum van Druten en geschikt voor meerdere bedrijfsdoeleinden, zowel als winkel als kantoor.

Het laatste gebruik is kantoorfunctie geweest. De ruimte bestaat uit een entree annex winkelruimte, een kantoorruimte, pantry en kantine annex magazijn. De voorzijde is volledig transparant met frontbrede glazen ramen.

In het centrum van Druten is een grote verscheidenheid van winkel- en horeca aanbod. De actieve winkeliersvereniging met enthousiaste centrummanager is zeer actief. Het hele jaar door worden activiteiten georganiseerd met uiteenlopende thema's. Jaarlijks zijn er tevens verschillende festiviteiten zoals: de oranje-feesten, de Dag van Druten, de jaarlijkse kermis, Leste Mert en in december de Wintervillage in combinatie met Dickensdag.

Diversen:

- bouwjaar 1997;
- totale oppervlakte 99 m²;
- gebruik: winkeldoelinden of publieksgerichte dienstverlening;
- systeemplafond met inbouwarmaturen;
- casco oplevering in huidige staat;
- huurprijs € 2.291,67 excl. BTW per maand;
- jaarlijkse huurindexering op basis van de wijziging van het prijsindex consumentenindex (CPI);
- servicekosten € / jaar en promotiekosten winkelcentrum € / jaar;
- borgstelling: 3 maanden huur vermeerderd met de bijkomende kosten en BTW;
- huurtermijn 5 jaar en daarna te verlengen met telkens 5 jaar, opzegtermijn 12 maanden;
- BTW belast;
- huurovereenkomst op basis van model van de Raad van Onroerende Zaken (ROZ);
- Energielabel A.



OMSCHRIJVING

WINKELRUIMTE / KANTOORRUIMTE

99 m²

Winkel/kantooroppervlakte

Bouwjaar

1997

Soort bouw

bestaande bouw

0 m²

Perceeloppervlakte

Energie­label

A

Voorzieningen

**Inbouwarmaturen,
systeem­plafond, toilet,
pantry, verwarming,
kamer­indeling**





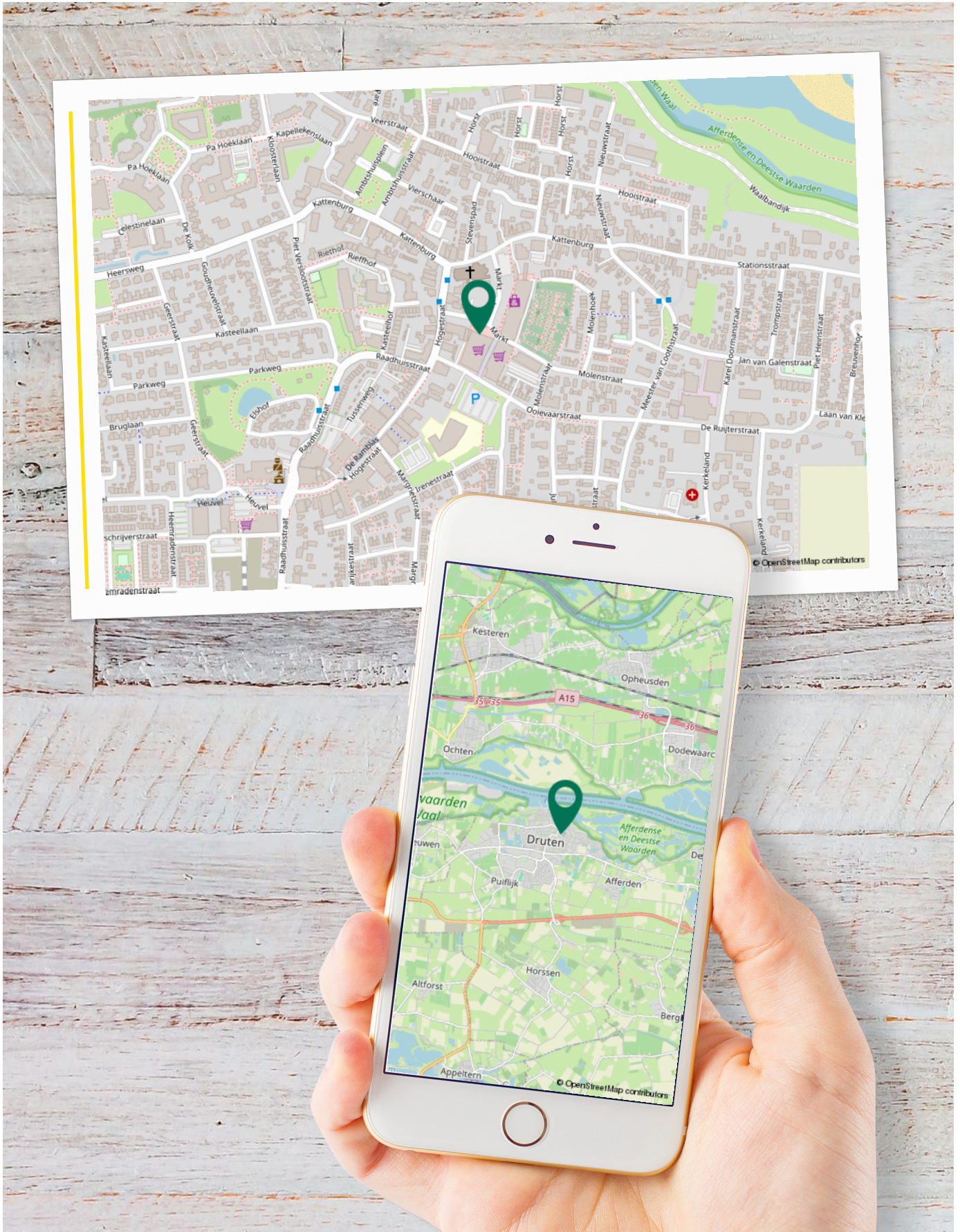






PLATTEGROND

WINKELRUIMTE / KANTOORRUIMTE



Locatie OP DE KAART

WERKEN IN HET MOOIE LAND VAN MAAS EN WAAL

Maas en Waal kenmerkt zich door de centrale ligging ten Westen van Nijmegen. Zo ben je, bijvoorbeeld vanuit Druten binnen 15 minuten in Tiel, Wijchen of Nijmegen. Daarbij liggen de A15, A50 en A73 om de hoek. Je rijdt Maas en Waal binnen en ervaart direct de rust, ruimte en rustige omgeving, maar aan voorzieningen geen gebrek.

De grotere plaatsen aan de Waalkant (Druten, Beneden-Leeuwen en Dreumel) blinken uit door hun goede voorzieningen. Denk hierbij aan scholen, winkels, verenigingen en de snelbus die je non-stop naar het NS-station in Nijmegen of Tiel brengt. Druten doet daar met een theater en overdekt zwembad nog een schepje bovenop.



De Waalkant heeft ook een aantal idyllische plaatsen. Wat denk je van de eeuwenoude dijk met boerderijtjes in Afferden of het schitterende uiterwaardengebied bij Boven-Leeuwen, Dreumel of Deest.



Wil je echt de ruimte? Kijk dan eens in Altforst of Horsen, welke midden in Maas en Waal zijn gelegen. In Horsen heb je ook nog het landgoed de Heerlijkheid die met zijn uitgestrekte bossen een heerlijk wandelgebied vormt.

Appeltern, Maasbommel of Alphen liggen aan de Maas en bieden je naast rust en ruimte ook de mogelijkheid voor heerlijke fiets- of wandeltochten. Pak bijvoorbeeld een pontje over de Maas en bezoek het Brabantse land met leuke plaatsen zoals Megen en Oss.



Vergeet tot slot de watersportmogelijkheden van de Gouden Ham niet. Zwemmen, roeien, zeilen en verblijfsmogelijkheden zijn hier volop mogelijk.

Kortom: Het is heerlijk wonen of werken in het land van Maas en Waal.

ONS TEAM

Bij deze Garantiemakelaar ben je aan het juiste adres!

MVS Janssen Garantiemakelaars Uw makelaar in Maas en Waal. Niet zomaar een makelaar. MVS Janssen is een garantiemakelaar. Bent u dus op zoek naar een makelaar in Maas en Waal om uw pand te verkopen of te verhuren? Of wilt u juist een pand gaan kopen of huren. Bij MVS Janssen helpen wij u graag.

Contact

0487-513424

info@mvsjanssen.nl

Hogestraat 81, 6651 BH Druten



Patrick Meeldijk

Eigenaar + NVM makelaar



Frank van Lunen

NVM makelaar



Jennifer van Maren

Commercieel medewerker



Nathalie Bakker

Commercieel medewerker

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

Rechtsgeldige koopovereenkomst pas ná ondertekening

Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.

Toelichtingsclausule BBMI

De Branche Brede Meet Instructie (BBMI) 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 gebruiksovervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

Bouwtechnische keuring

Koper dient voorafgaande het sluiten van de koopovereenkomst aan te geven of hij/zij de woning wil laten keuren door een erkend bouwtechnisch bureau om eventuele bouwkundige gebreken vast te stellen, dan wel de woning laten controleren op de aanwezigheid van asbesthoudende materialen en/of grond op enige verontreiniging te laten onderzoeken. De kosten voor deze keuring komen voor rekening van de koper.

Ouderdomsclausule

Bij woningen welke ouder zijn dan 20 jaar wordt standaard een ouderdomsclausule in de koopakte verwerkt, omdat deze woningen in veel gevallen afwijken van de huidige eisen qua isolatie en bouw.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen u in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw)tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dient u in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.

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 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 biedingsproces, 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. 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.

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

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtcollege, 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.

NOTITIES

A series of 21 horizontal light gray lines for writing, starting below the title and ending above the footer.

Hogestraat 81
6651 BH Druten

0487-513424
info@mvsjanssen.nl
www.mvsjanssen.nl



Openingstijden

Maandag t/m vrijdag
van 08.30 tot 12.30 uur en van 13.30 tot 17.30 uur
Zaterdag op afspraak

