Vraagprijs
€ 359.000,-
k.k.

Pampus 17D • Urk

De Akkers 34a
8321 BT Urk
0527-687377

www.oveon.nl
makelaardij@oveon.nl

Praktische multifunctionele **DUBBELE** bedrijfsbox met nog ruime **UITBREIDINGSMOGELIJKHEDEN**.

Ideale en uitstekend geïsoleerde bedrijfsruimte die geschikt is voor vele doeleinden.

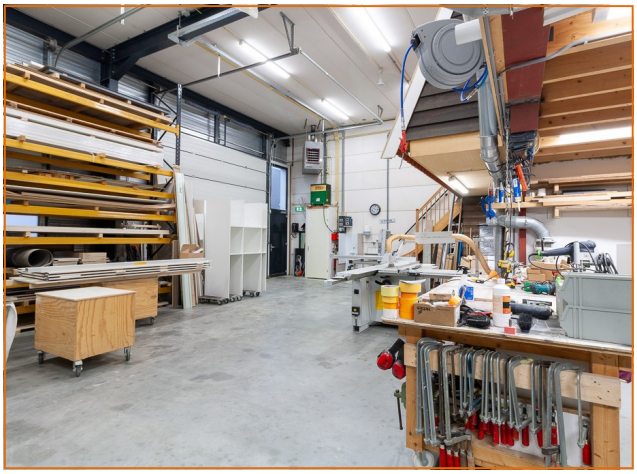
Bebouwd oppervlak van de boxen is circa 135 m2. Maar totaal grondoppervlak is maar liefst 329 m2 zodat er nog zeer ruime mogelijkheid is om uit te bouwen en te vergroten (schetstekeningen voor vergroten reeds aanwezig). Op de gedeeltelijke verdieping zijn twee luxe kantoorruimtes (samen circa 35 m2) gerealiseerd met pantry en toilet.

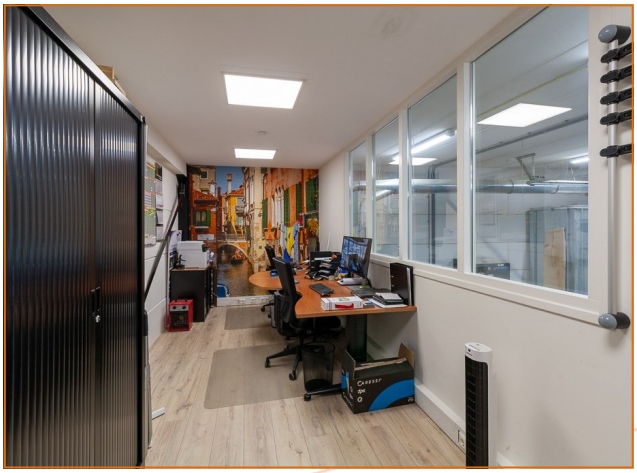
Indien gewenst kan de huidige ruimte met wat kleine aanpassingen worden gesplitst in twee aparte eenheden (dubbele overheaddeur reeds aanwezig).
Indien niet gekozen wordt voor uitbreiden ligt er achter en aan de zijkant van de box nog bijna 200 m2 eigen grond voor opslag materialen of auto's.

Overige kenmerken :

- Gewapende betonvloer geschikt voor heftruck
- Dubbele overheaddeur (1x elektrisch, 1x handmatig)
- Gasheater voor werkruimte beneden.
- Uitstekend geïsoleerd.
- CV ketel voor verwarming kantoren en warmwater.
- Magazijnruimte beneden van circa 12 m2
- Diverse krachtstroomaansluitingen

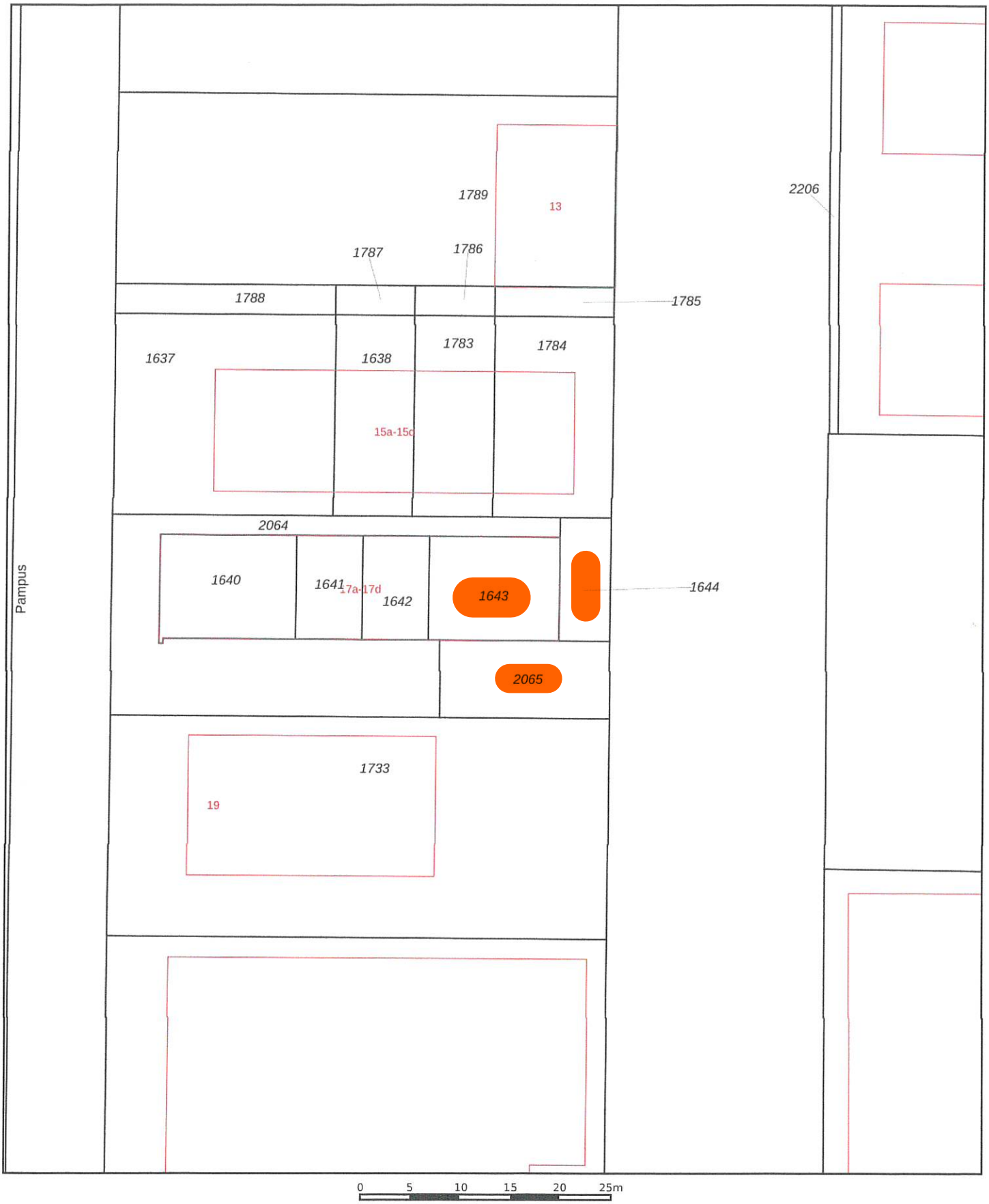
Aanvaarding : in overleg.





Kadastrale kaart

Uw referentie: Pampus 17d



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

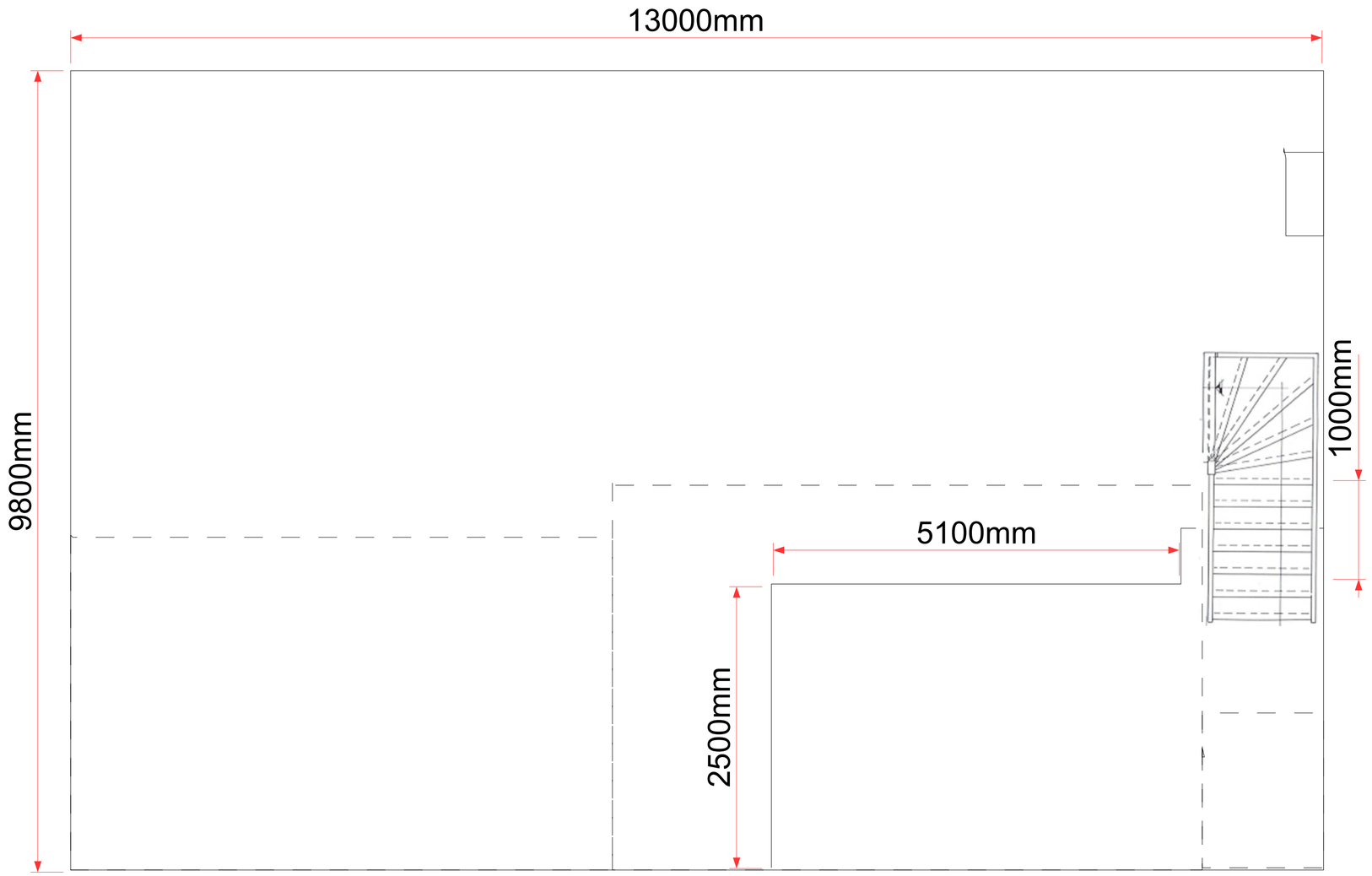
Kadastrale gemeente	Urk
Sectie	D
Perceel	1643

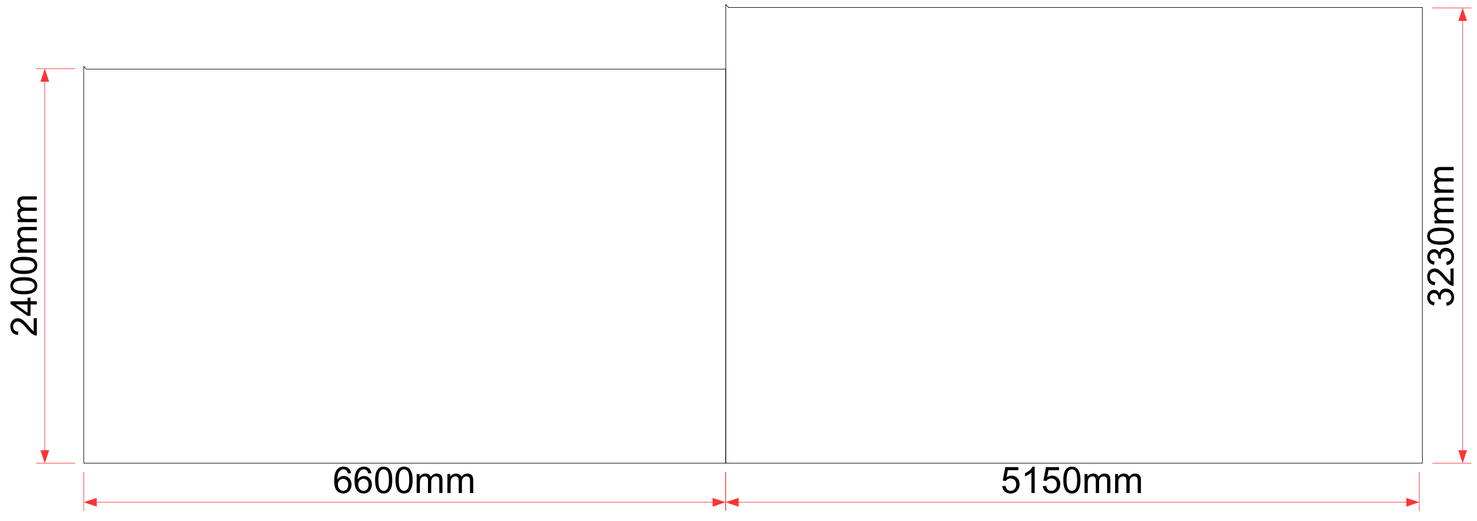
kadaster

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 28 november 2024
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

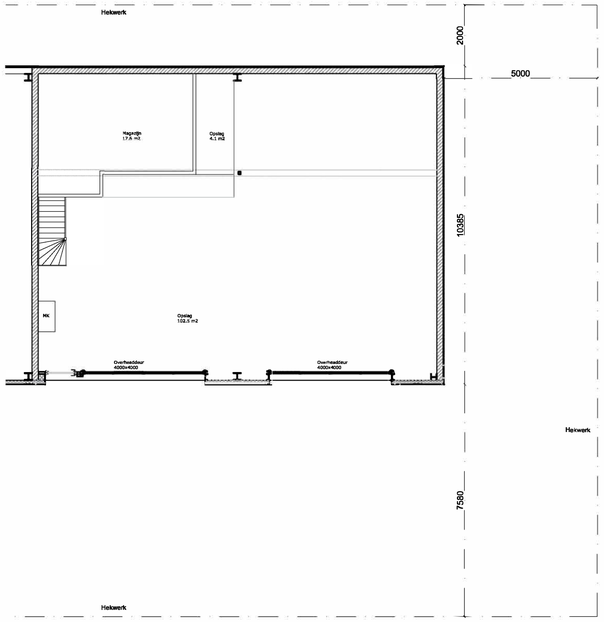
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

Plattegrond Pampus 17D

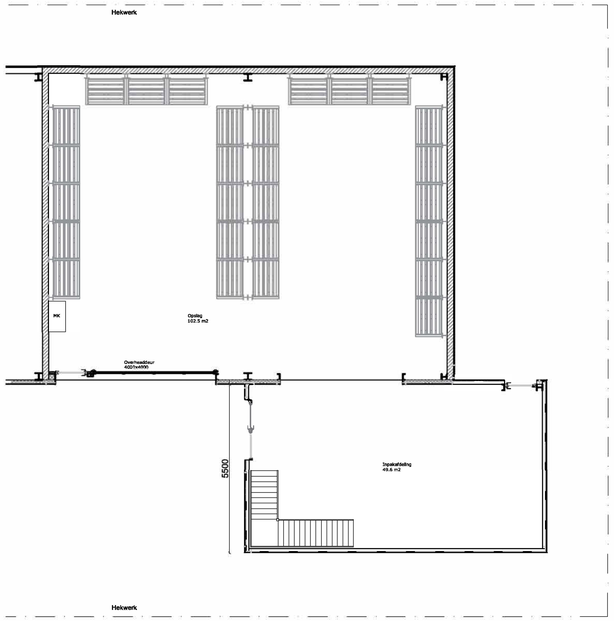




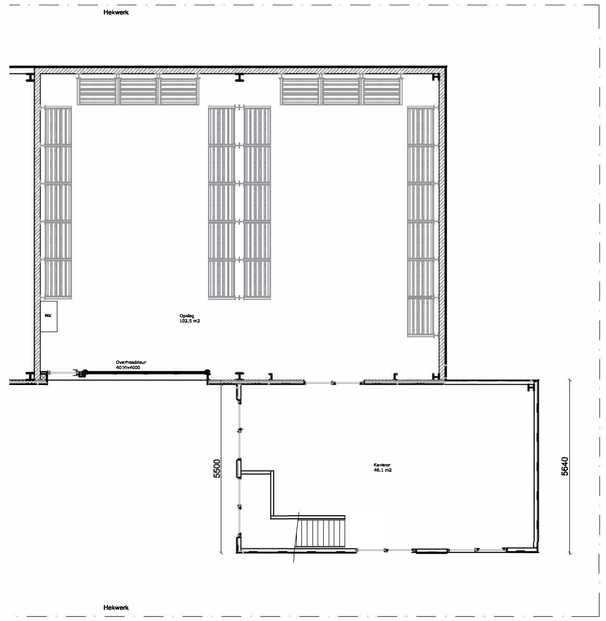
Mogelijkheid tot uitbouw



Plattegrond bestaande situatie

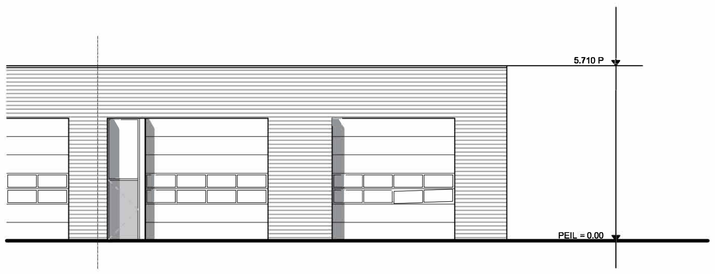


Plattegrond nieuwe situatie

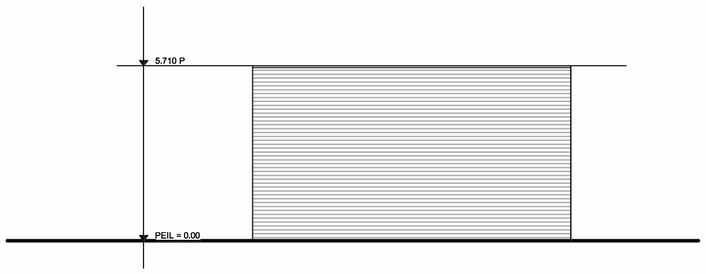


Plattegrond verdieping nieuwe situatie

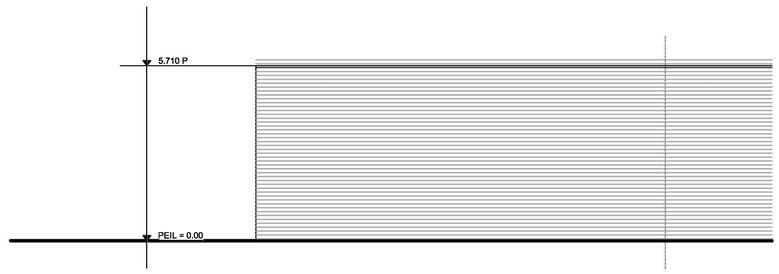
Linkerzijgevel nieuw/doorsnede



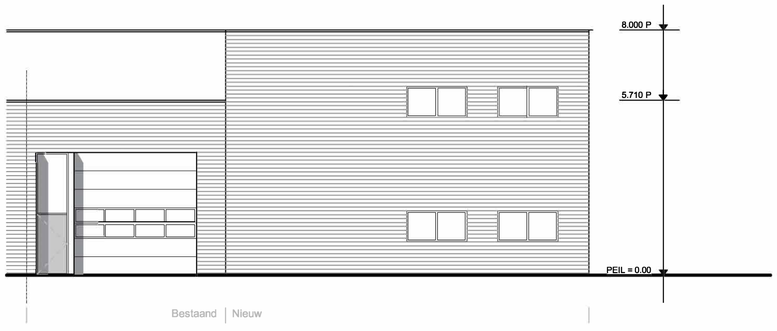
Voorgevel bestaand



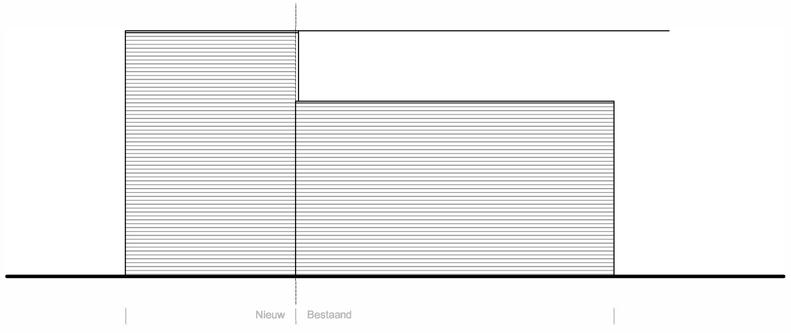
Rechterzijgevel bestaand



Achtergevel bestaand

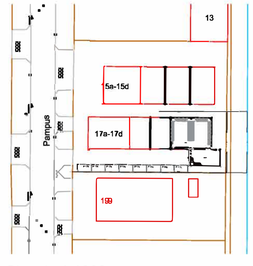


Voorgevel nieuw



Rechterzijgevel nieuw

Achtergevel nieuw



Situatie 1:1000

BOUWBEDRIJF

Werk:

Werkadres:

Betreft:
Uitbreiding

datum:
wijziging:
wijziging:
getekend:
schaal: 1:100
tek. nr:
werknr.

Oveon

Ook voor uw financiering

Deze brochure gaat natuurlijk hoofdzakelijk over de woning waarin u geïnteresseerd bent. En dat is logisch, want daar wilt u toch zo veel mogelijk van weten.

Toch willen wij u graag vermelden dat wij op het gebied van financieringen ook jarenlange ervaring hebben en u dus goed van dienst kunnen en willen zijn bij het zoeken naar de juiste hypotheek.

Dit is natuurlijk een ideale combinatie.

Misschien heeft u nu de brochure van uw favoriete woning in handen, maar weet u niet of deze voor u financieel haalbaar is.
Maakt u gerust een afspraak met ons, zodat wij inzichtelijk kunnen maken welke mogelijkheden er voor u zijn.
Deze afspraken zijn natuurlijk geheel vrijblijvend.

Onafhankelijk

Door onze ervaring en contacten met geldverstrekkers, verzekeraars, banken en notarissen kunnen wij snel en zorgvuldig werken. Als Erkend Hypotheekadviseur kunnen wij u uitstekend adviseren en begeleiden bij het uitzoeken van de hypotheek vorm die het beste bij u past.
U hoeft dus niet zelf al die banken af te lopen en overal offertes op te vragen. Wij doen dat graag voor u.

Onze dienstverlening, uw gemak

Als u ons uw vertrouwen schenkt, zullen wij voor u die hypotheek zoeken die de condities en voorwaarden heeft waar u zich goed bij voelt.
Dan zullen wij correct en zo snel mogelijk alles afwikkelen, zodat u snel van uw woning kunt genieten.

Oveon

Ook voor uw verzekeringen

Na hetgeen wij u verteld hebben over onze mogelijkheden op het gebied van financieringen, willen wij u ook graag wijzen op de mogelijkheden die wij hebben op het gebied van verzekeringen.
Want u wilt de woning die u op het punt staat te kopen, toch graag goed verzekerd hebben?

Ook op dit gebied beschikken wij over een jarenlange ervaring. Van particulier tot bedrijf, van scooter tot vrachtauto, van vakantie tot werk, op elk gebied zijn wij bekend en actief.

Onafhankelijk

Door onze ervaring en contacten met verschillende grotere en kleinere verzekeraars kunnen wij u een breed scala aan verzekeringsmogelijkheden bieden.
Van een eenvoudige aflopende reisverzekering voor uw vakantie tot een uitgebalanceerd advies over uw pensioen, wij kunnen en willen u graag van dienst zijn
U hoeft dus niet zelf al die verzekeringsmaatschappijen te benaderen voor offertes, of al die verschillende dekkingsvormen te vergelijken. Wij doen dat graag voor u.

Onze dienstverlening, uw gemak

Als u ons uw vertrouwen schenkt, zullen wij voor u die verzekeringen zoeken die de condities en voorwaarden heeft waar u zich goed bij voelt.
Uiteraard betekent dat ook dat wij u bij een onverhoopte schade helpen bij de afwikkeling en u zo vlug als mogelijk schadeloos zullen stellen.

Vraag eens vrijblijvend een offerte aan

Om te kunnen vergelijken, moet er ook vergelijkingsmateriaal zijn. Daarom bieden wij u de mogelijkheid om uw verzekeringsmap eens bij ons langs te brengen, zodat wij u een vergelijkbare offerte kunnen leveren.

Kortom: *Bespaar op uw premie, niet op uw dekking!!!!*

Verschillende vragen over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en meer.

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. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. 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 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 eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat het pand, 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 het overbieden kunnen uitlokken.

3 Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals 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 biedingproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4 Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, 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 nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

5 Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Eén 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 eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag acht en negen). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bieders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

6 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 een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip 'optie' 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 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 makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

7 Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning 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.

8 Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). **De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn eigen makelaar in te schakelen**.
Heeft u na het lezen van deze brochure nog vragen of wilt u een toelichting? Loop dan eens binnen bij ons. Wij nemen graag de tijd voor u.

Aanvullende informatie:

Schriftelijke koopovereenkomst

De koop van een woning of appartement moet door een consument schriftelijk worden aangegaan. Onder een consument wordt een persoon verstaan die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf. Een mondelinge overeenkomst is niet meer rechtsgelding. Dit geldt ook voor de koop – aannemingsovereenkomst van een nieuwbouwwoning.

Drie dagen bedenktijd

Als de schriftelijke koopovereenkomst eenmaal is getekend, dan heeft de koper het recht om binnen drie dagen nadat de koopovereenkomst aan hem ter hand is gesteld, van de koop af te zien. De koper hoeft hiervoor geen redenen op te geven. De gedachte achter deze bedenktijd is dat de koper nog de gelegenheid heeft om deskundigen te raadplegen. De termijn van drie dagen is zodanig, dat daarin in ieder geval twee werkdagen moeten vallen. De verkoper heeft geen bedenktijd. Naast deze bedenktijd van drie dagen kunnen uiteraard nog steeds de gebruikelijke ontbindende voorwaarden worden opgenomen. Bijvoorbeeld voor het verkrijgen van een hypothecaire geldlening of een woonvergunning. De drie dagen bedenktijd kan niet worden uitgesloten.

Bedenktijd en termijnwet

De bedenktijd is minimaal drie dagen en begint te lopen op de dag na de dag waarop de koper de koopakte heeft ontvangen. Vanwege het opmaken en ondertekenen van de koopakte zullen er al enkel dagen zin verstreken voordat de bedenktijd ingaat. Op de bedenktijd is de Algemene Termijnwet van toepassing, waarin staat dat ten minste twee van de drie dagen geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdagen mogen zijn. Als een bedenktijd eindigt op z'n dag, wordt zij verlengd tot de eerstvolgende dag die geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is.

Koopakte inschrijven bij het kadaster

Behalve de bedenktijd wordt de consument ook beter beschermd doordat de koopovereenkomst ingeschreven kan worden in de openbare registers voor registergoederen. Deze registers worden gehouden door het kadaster. Vanaf de inschrijving is de koper beter beschermd tegen bijvoorbeeld levering van de woning door de verkoper aan een hogere bieder, faillissement van de verkoper en beslag op de woning. De werking van de inschrijving is beperkt tot zes maanden. Nadat deze zes maanden zijn verstreken kan gedurende zes maanden geen koop van hetzelfde onroerende goed tussen dezelfde koper en verkoper worden ingeschreven.

Heeft u na het lezen van deze brochure nog vragen of wilt u een toelichting? Wij nemen graag de tijd voor u.