

Vraagprijs
€ 1.350.000 k.k.



ELLEBOOGSVAART 13 A, HAULERWIJK



MooiWonen
MAKELAARS

MooiWonen Makelaars

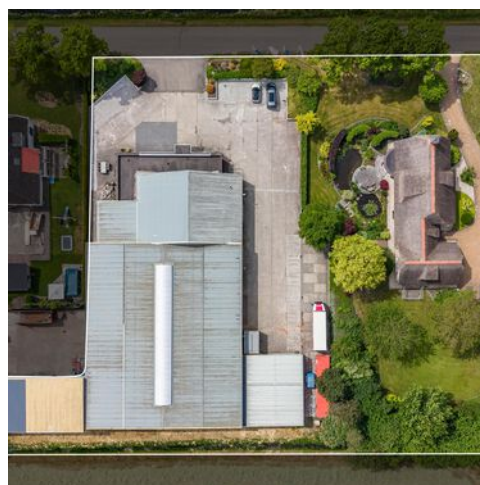
Industrieweg 4f

9482 TT Tynaarlo

085-0660294

info@agriplazamooiwonon.nl

www.agriplazamooiwonon.nl



Woonoppervlakte

: 429 m²

Perceeloppervlakte

: 7607 m²

Inhoud

: 1493 m³

Bouwjaar

: 1997

OMSCHRIJVING VAN DE WONING

Exclusief wonen met direct rendement op een unieke landelijke locatie

Een zeldzame combinatie van exclusief wonen, volledige privacy én een aantrekkelijk direct rendement. Op een prachtige landelijke locatie, midden tussen de natuur van Friesland en Drenthe, bevindt zich dit royale rietgedekte landhuis met naastgelegen grotendeels verhuurd bedrijfspand. Een object dat luxe wonen en solide beleggen op uitzonderlijke wijze samenbrengt.

De combinatie van een hoogwaardige woning met een verhuurd bedrijfsobject maakt dit tot een bijzonder interessante investering voor ondernemers, beleggers of kopers die wonen en rendement willen combineren. Het bedrijfsgebouw genereert stabiele huuropbrengsten en biedt tegelijkertijd nog volop mogelijkheden voor eigen gebruik, uitbreiding of optimalisatie van het rendement.

De ligging is landelijk en vrij, met een weids uitzicht over de omliggende landerijen en natuur. Op korte afstand bevinden zich recreatie- en natuurgebieden zoals het Drents-Friese Wold, de Bakkeveense Duinen en het karakteristieke Norg. Een omgeving die zich uitstekend leent voor wandelen, fietsen en buitenleven, terwijl steden en uitvalswegen goed bereikbaar blijven.

Het landhuis

Het karaktervolle vrijstaande landhuis is gebouwd in 1997 en beschikt over een indrukwekkende woonoppervlakte van circa 430 m² en een inhoud van circa 1.500 m³. De woonoppervlakte is mogelijk uit te breiden naar 500 m² als de garage wordt omgebouwd naar woonruimte. Met in totaal 10 kamers, waaronder 7 slaapkamers, meerdere badkamers en diverse multifunctionele ruimtes biedt de woning volop ruimte voor comfortabel en flexibel wonen. Onder de gehele woning bevindt zich een ruime kelder (souterrain), ideaal voor hobby, opslag of recreatie. Daarnaast is er een ruime aangebouwde garage van circa 65 m².

De woning en het bedrijfspand zijn gezamenlijk gelegen op een royaal perceel van circa 7.607 m². De woning ligt op een perceel van circa 3.325 m² en wordt omgeven door een fraai aangelegde, parkachtige tuin met vijverpartij en meerdere terrassen. De bedrijfsloods ligt op een perceel van circa 4.282 m².

De uitzonderlijke ruimte en indelingsmogelijkheden maken deze woning bijzonder veelzijdig. Het object biedt mogelijkheden voor een meergezinswoning of dubbele woning, al dan niet in combinatie met een mantelzorgsituatie. Daarnaast zijn er kansen voor een kangoeroewoning, bed & breakfast, praktijk aan huis of een combinatie van wonen en werken.

Eventuele wijzigingen zijn afhankelijk van het bestemmingsplan en gemeentelijke toestemming.

Het bedrijfspand

Naast de woning bevindt zich een omvangrijk en goed onderhouden bedrijfspand (bouwjaar 1997) met een totaal vloeroppervlak van circa 1.940 m². Het pand bestaat uit een nette kantoorruimte van circa 200 m² met receptie, kantine en sanitaire voorzieningen, aangevuld met een productieruimte van circa 950 m² en opslagruimten van circa 170 m² en 210 m².

OMSCHRIJVING VAN DE WONING

Het bedrijfspand is grotendeels verhuurd en biedt daarmee een stabiel en aantrekkelijk beleggingsrendement. Een gedeelte van circa 300 m² is in gebruik bij de eigenaar, met de mogelijkheid dat de bestaande huurder dit eveneens zal huren of mogelijk gaat verhuren. Hierdoor biedt het object interessante kansen voor verdere optimalisatie van de huuropbrengsten en waardegroei.

Het bedrijfsdeel is duidelijk en functioneel afgescheiden van het woonperceel, waardoor privacy en rust optimaal gewaarborgd zijn. Vanuit de woning en tuin ervaart u het geheel als een vrij en privé woonobject.

Het bedrijfspand is al meerdere jaren grotendeels verhuurd aan een betrouwbare huurder uit de publieke sector en genereert daarmee stabiele huuropbrengsten. De huurovereenkomsten hebben relatief korte looptijden, waardoor een toekomstige eigenaar maximale flexibiliteit behoudt voor voortzetting van de verhuur, eigen gebruik of verdere optimalisatie van het rendement.

De combinatie van royaal wonen, multifunctioneel gebruik, volledige privacy én directe inkomsten met een hoog rendement uit verhuur maakt dit object tot een zeldzame kans. Juist de combinatie van exclusief wonen, multifunctionele gebruiksmogelijkheden én een verhuurd bedrijfsobject met stabiele huuropbrengsten maakt dit geheel tot een onderscheidende investeringskans die zelden op deze schaal beschikbaar komt.

Woning

- Bestemming: bedrijf
- Woonoppervlakte: ca. 430 m²
- Mogelijke uitbreiding woonoppervlakte: tot ca. 500 m²
- Inhoud: ca. 1.500 m³
- Perceel: ca. 3.325 m²
- Aantal kamers: 10 (waarvan 7 slaapkamers)
- Kelder/souterrain: volledig onder de woning
- Garage: ca. 65 m²
- Bouwjaar: 1997
- Energielabel: A

Bedrijfspand / belegging

- Bestemming: bedrijf
- Totaal vloeroppervlak: ca. 1.940 m²
- Productieruimte: ca. 950 m²
- Perceel: ca. 4.282 m²
- Opslagruimte: ca. 170 m² en 210 m²
- Kantoorruimte: ca. 200 m²
- Bouwjaar: 1997
- Verhuurstatus: grotendeels verhuurd
- Belegging: interessant direct beleggingsrendement





Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk





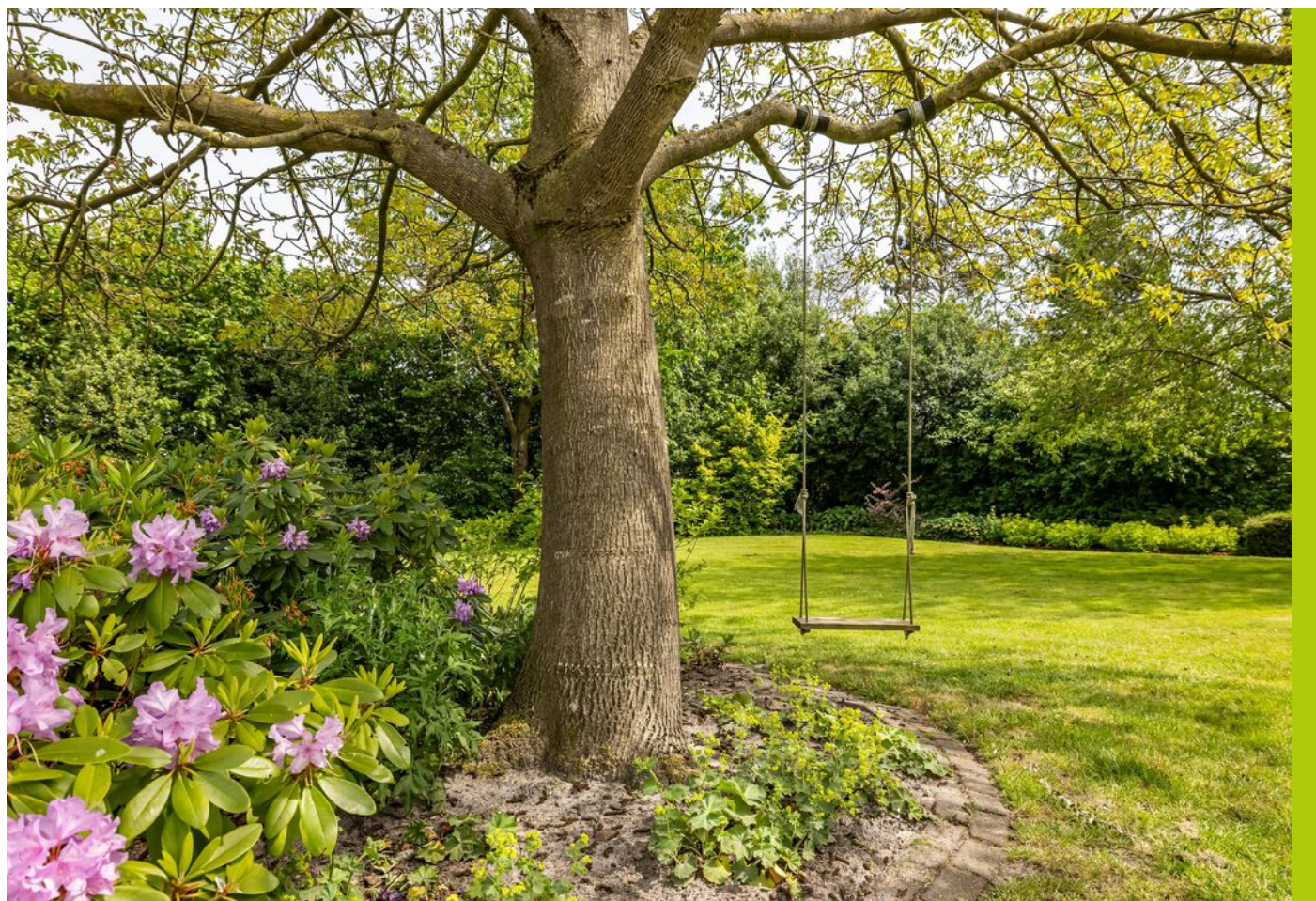
Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk





Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk





Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk





Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk

















Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk

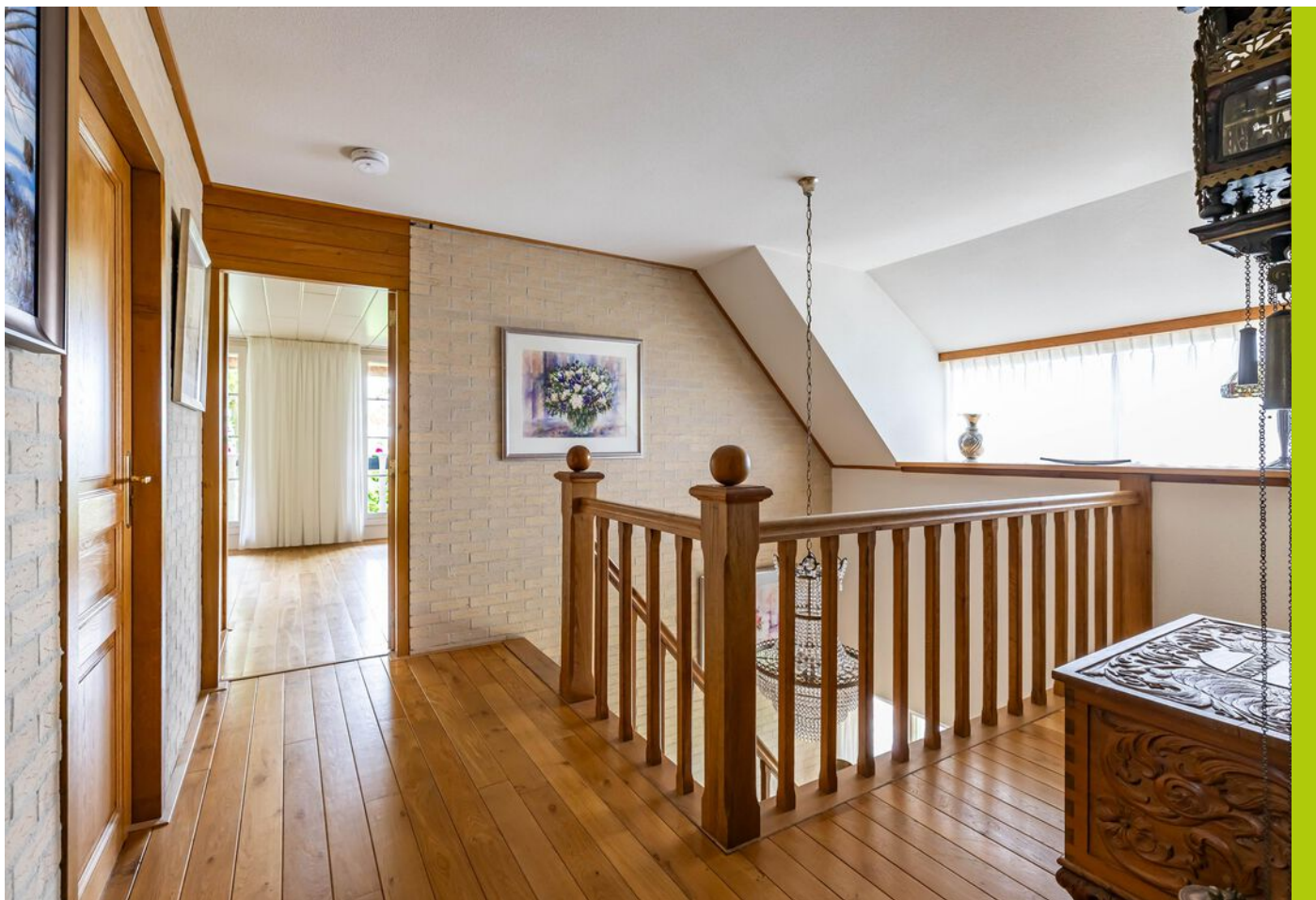






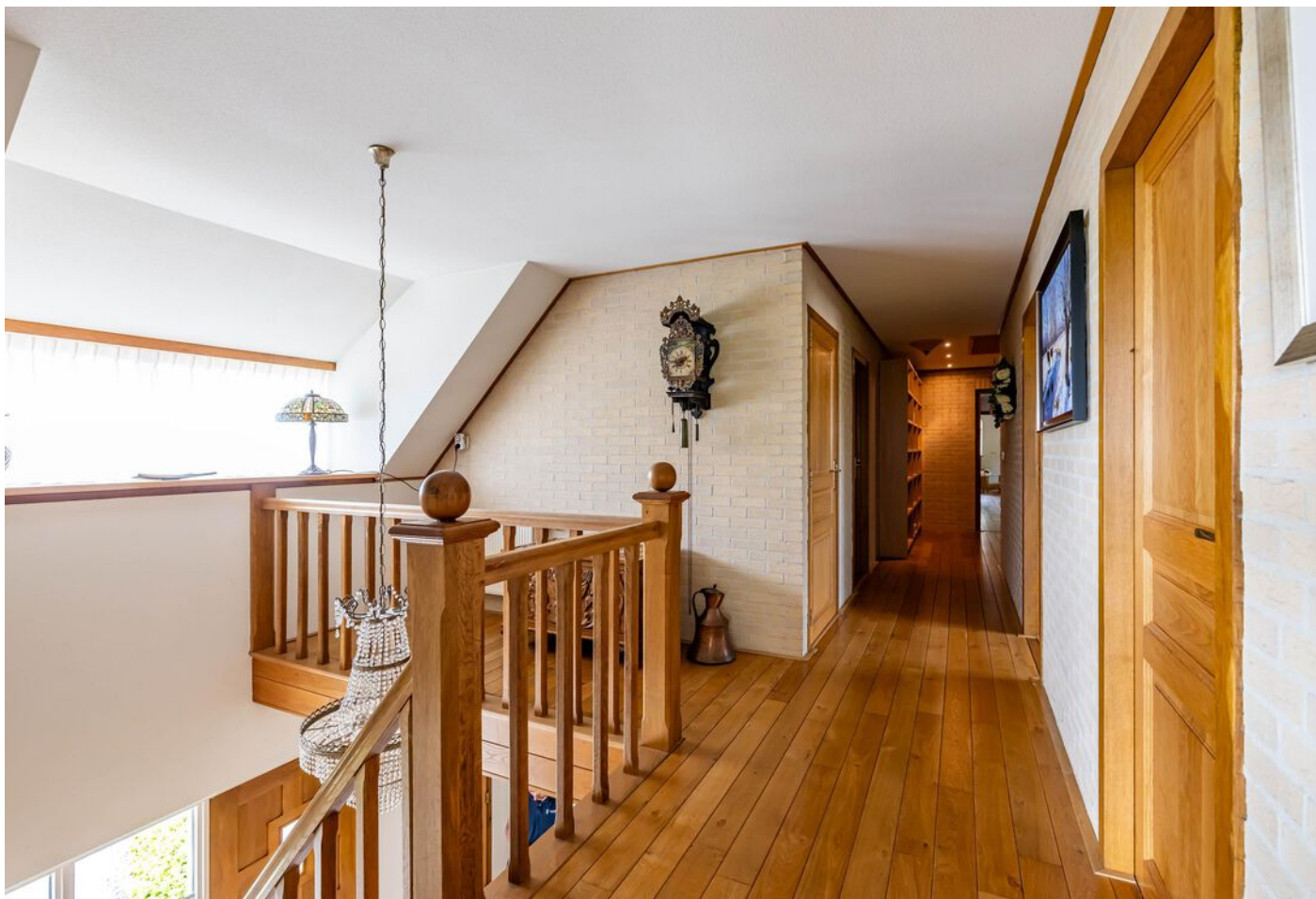


Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk





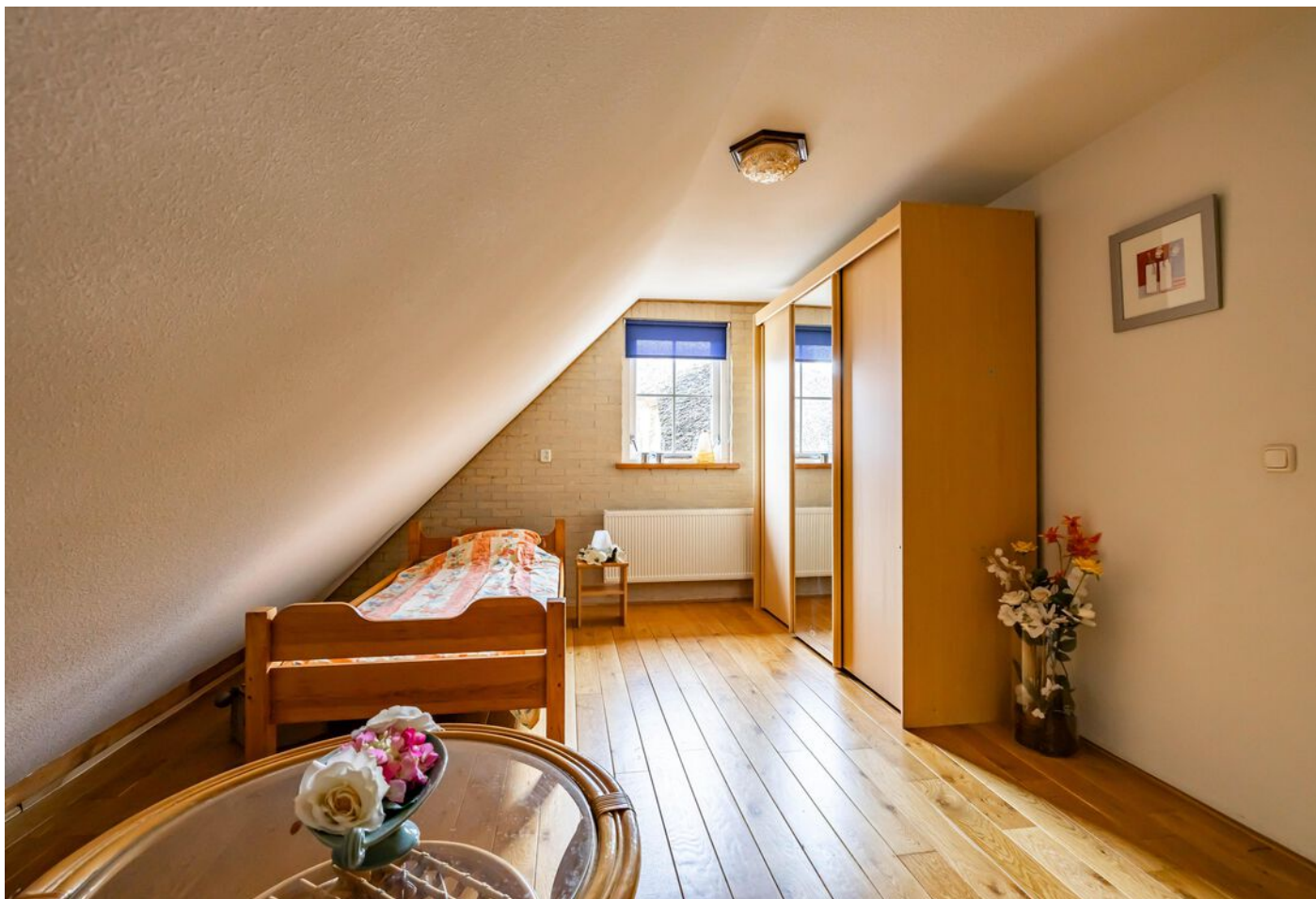




Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk

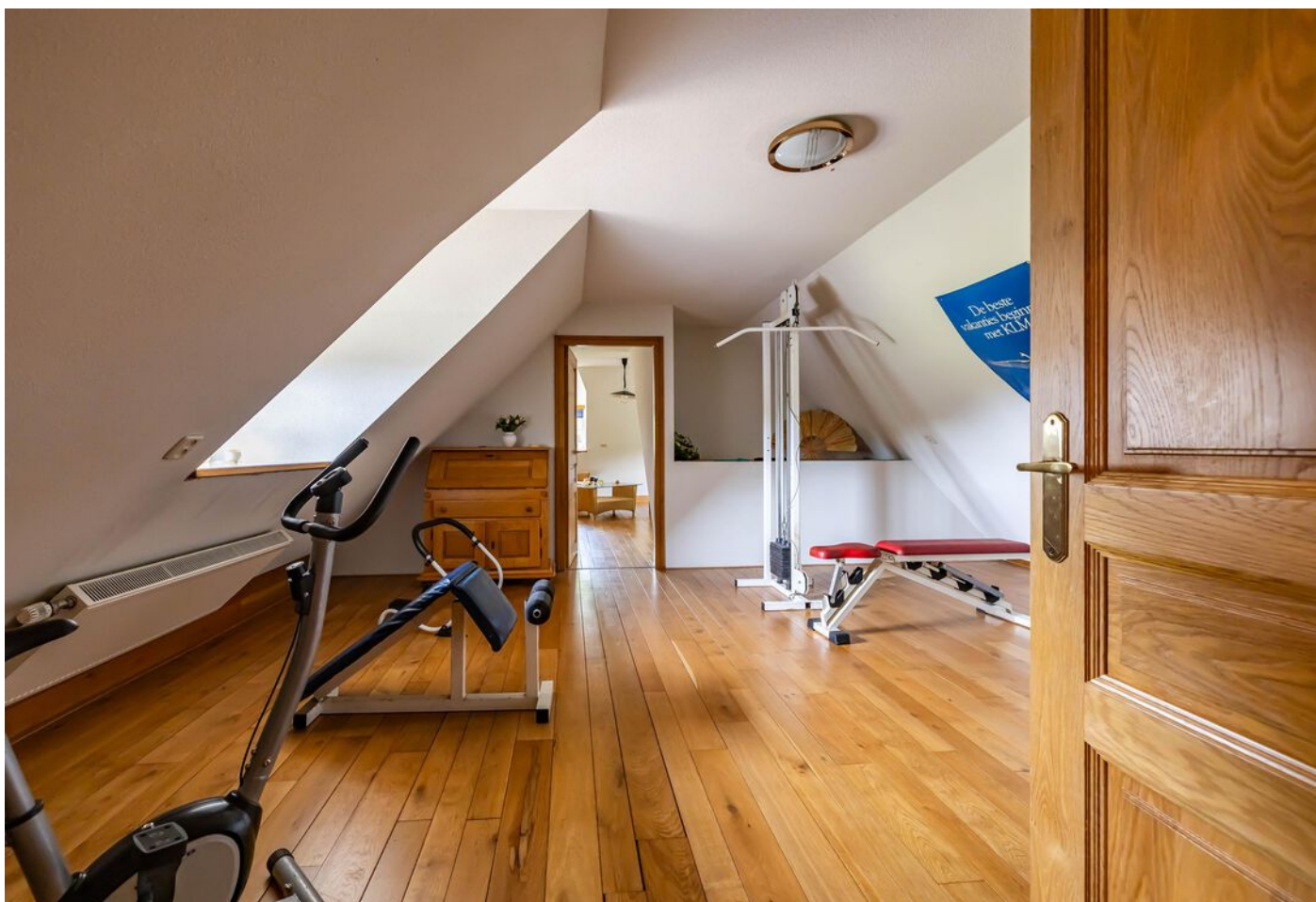




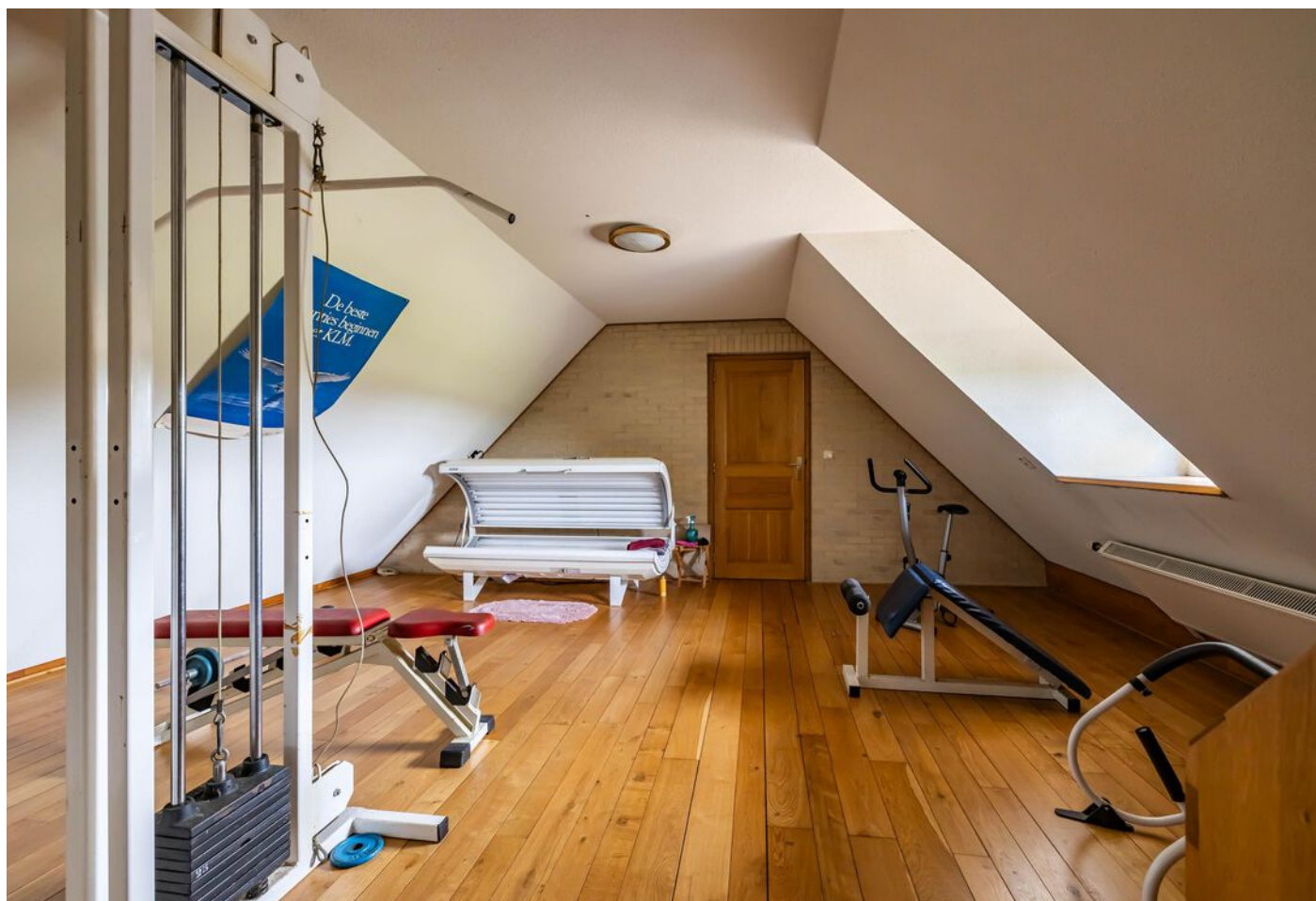
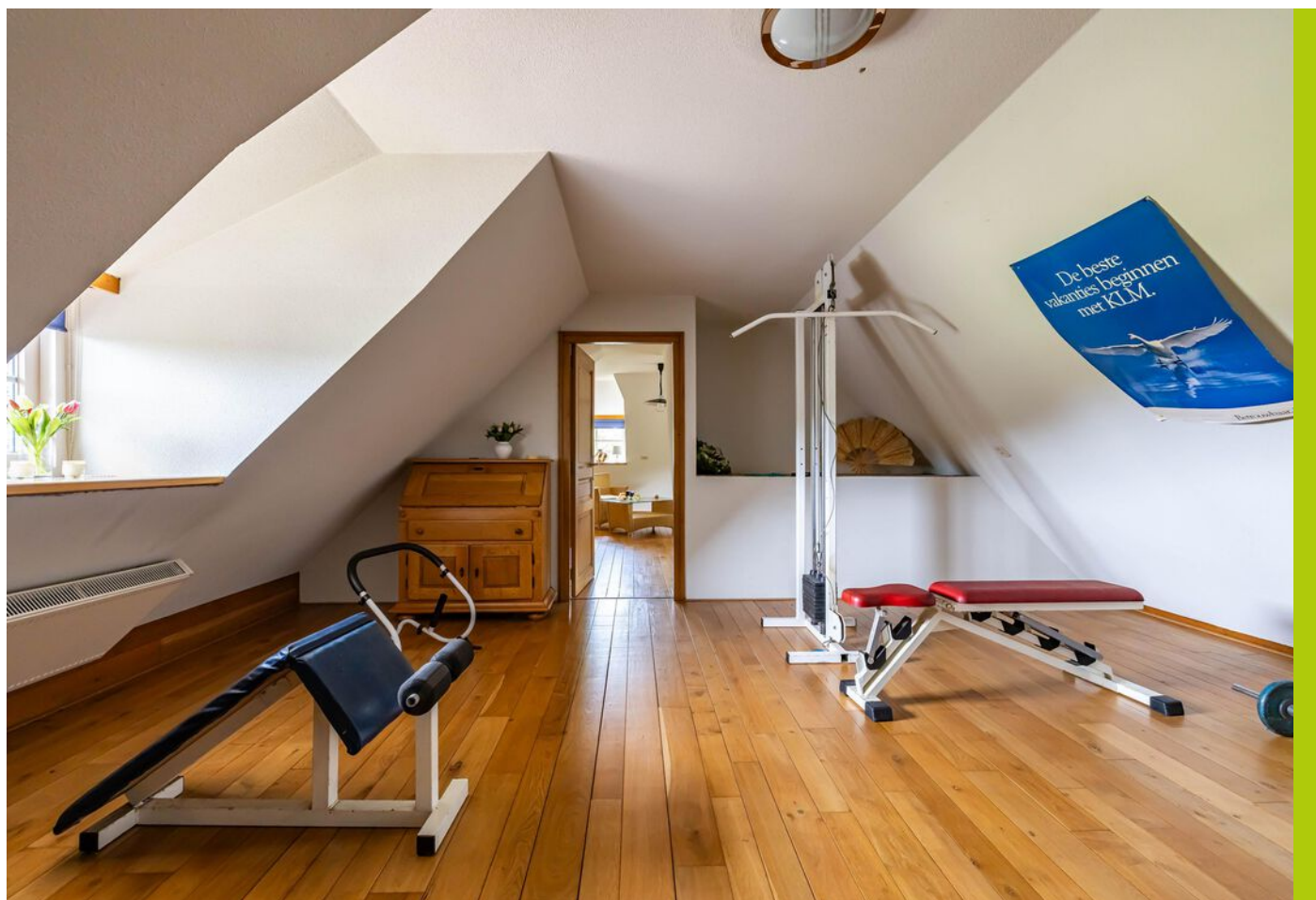








Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk

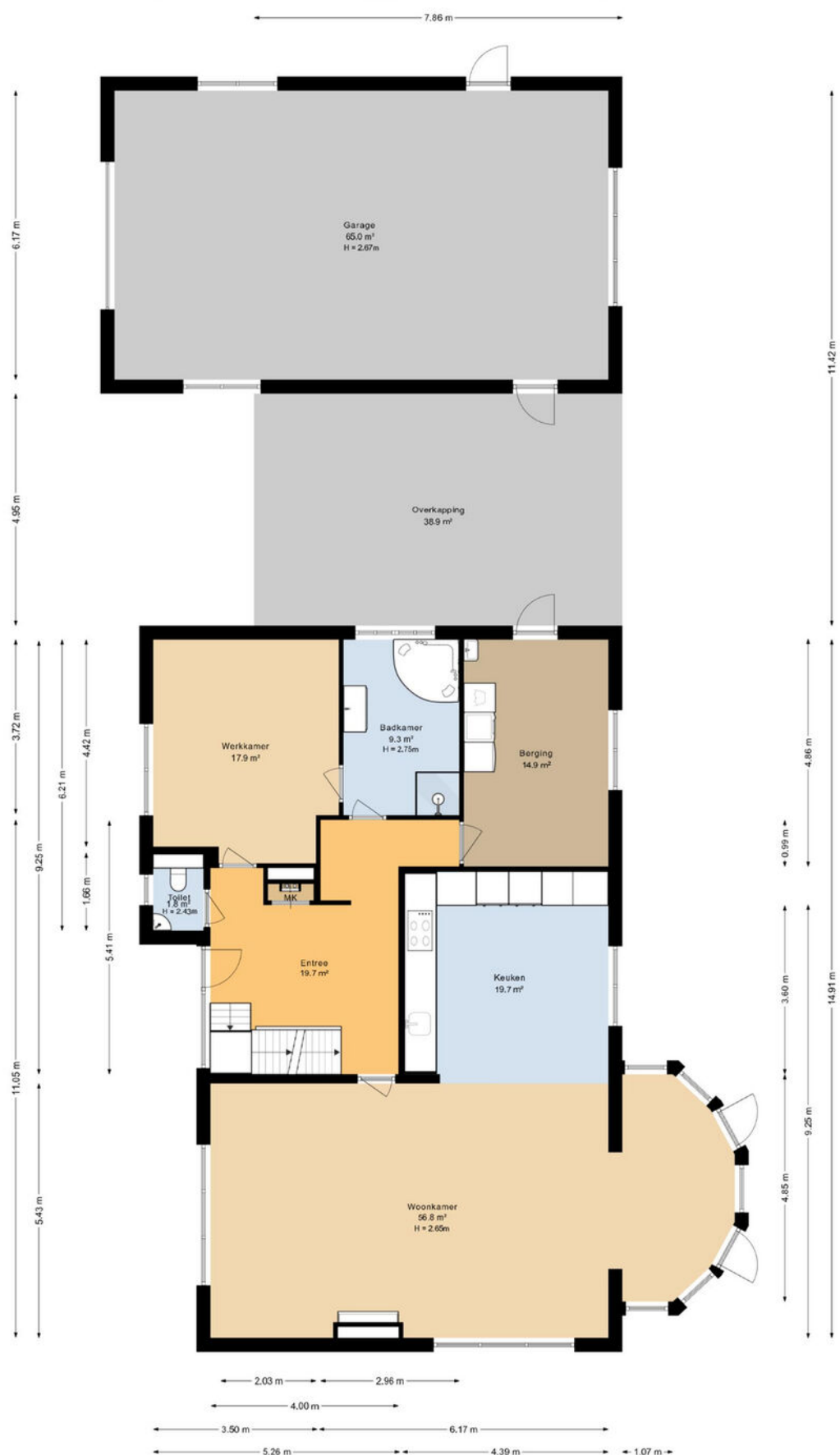




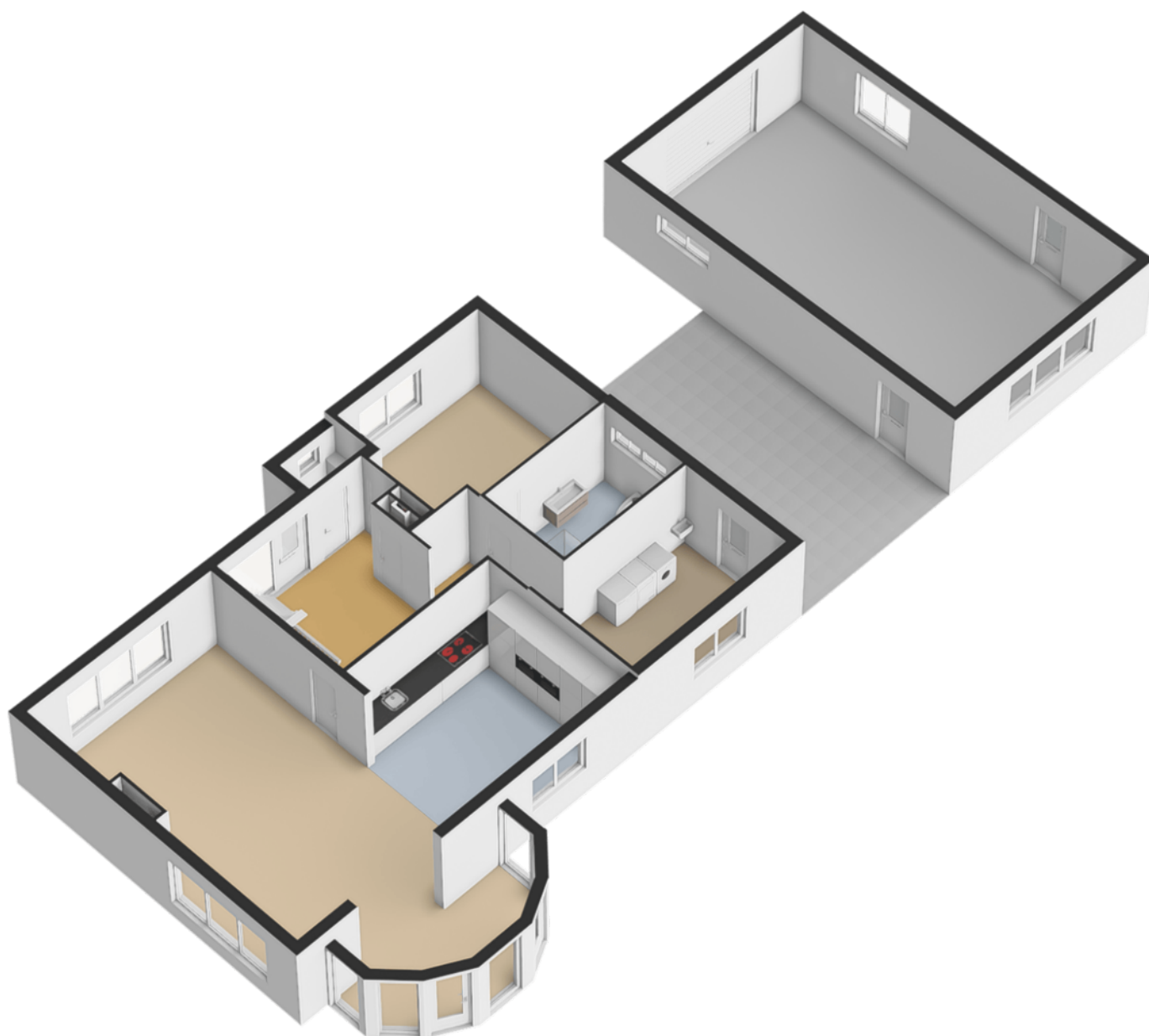




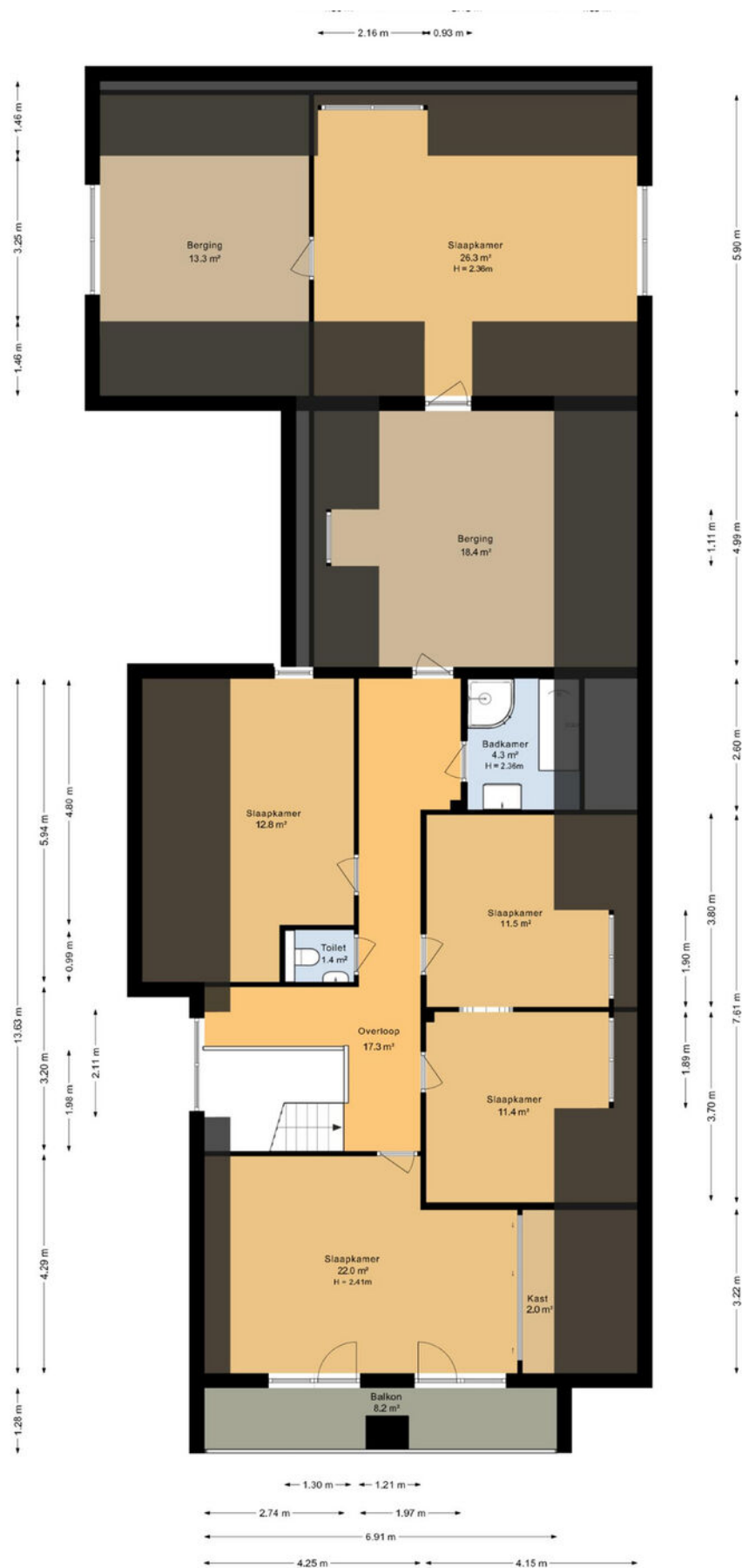
BEGANE GROND



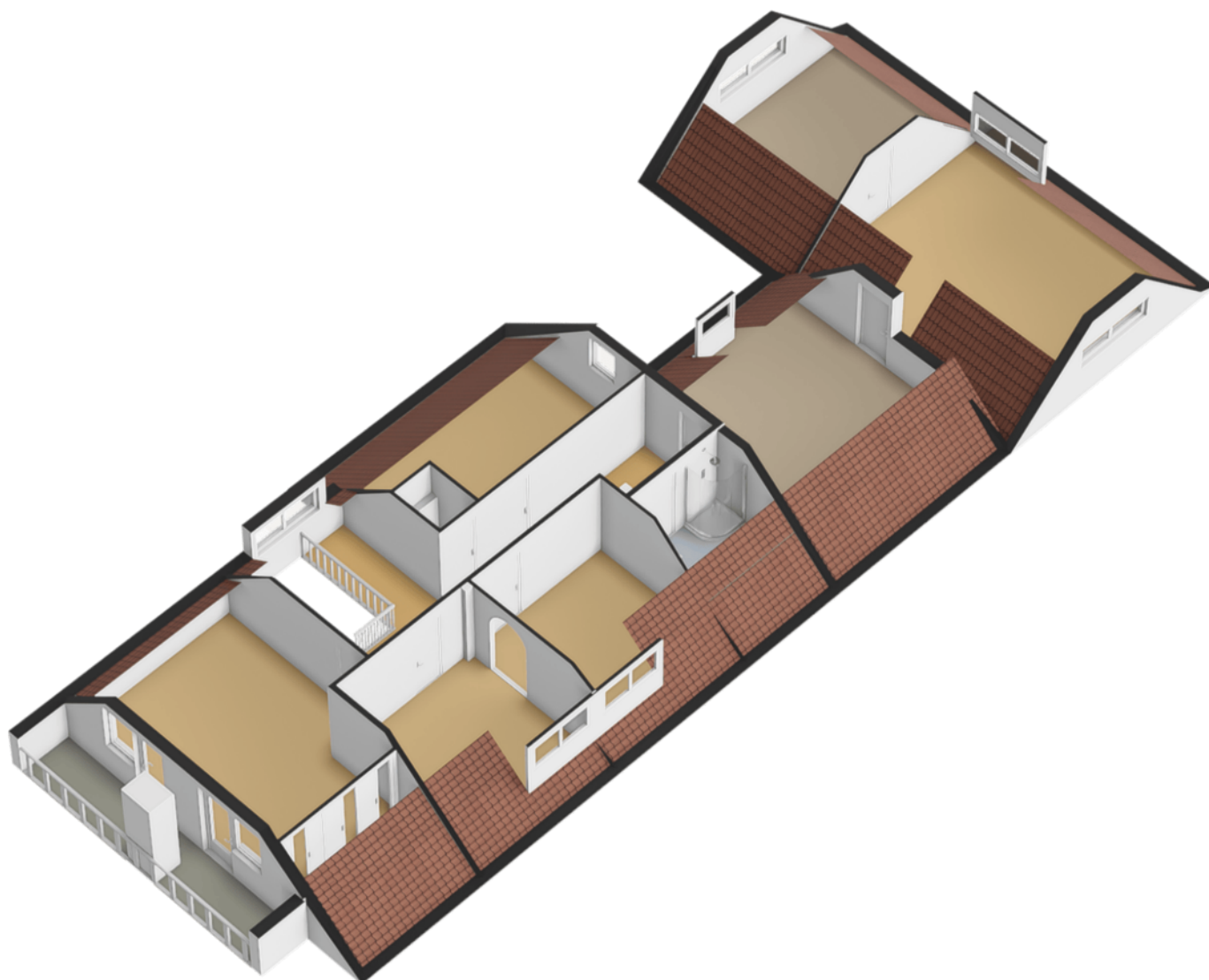
BEGANE GROND



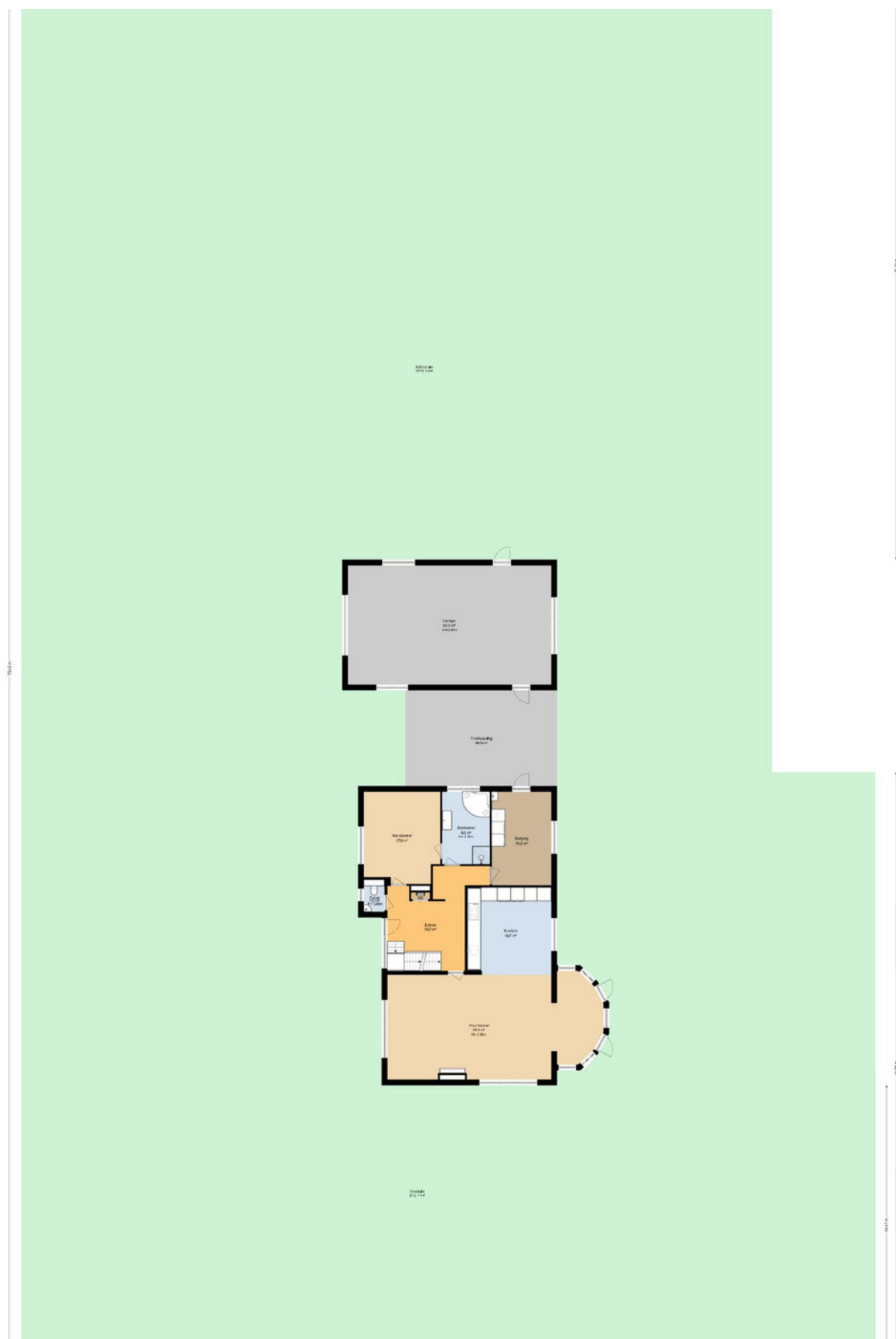
EERSTE VERDIEPING



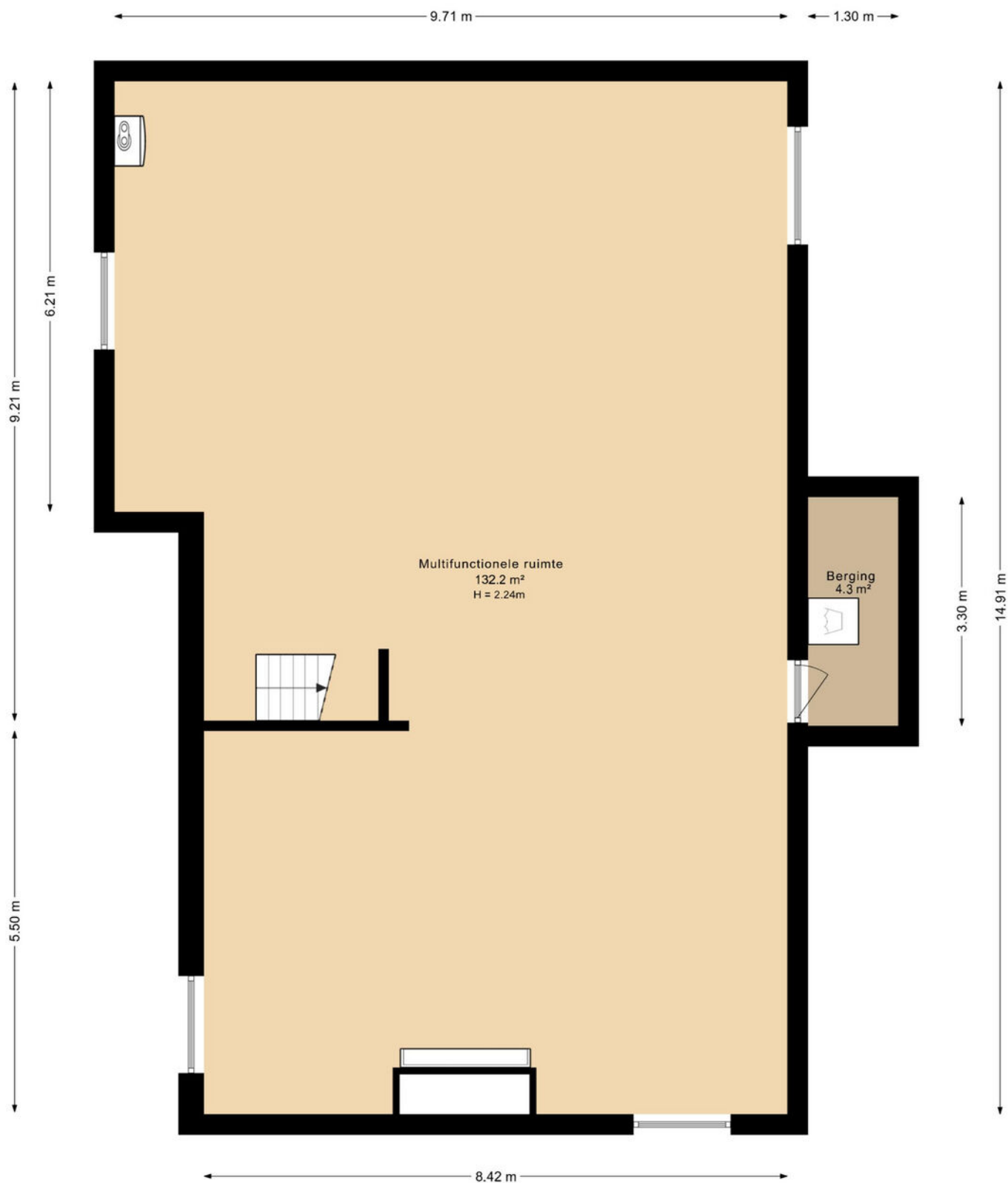
EERSTE VERDIEPING



PERCEEL + BEGANE GROND

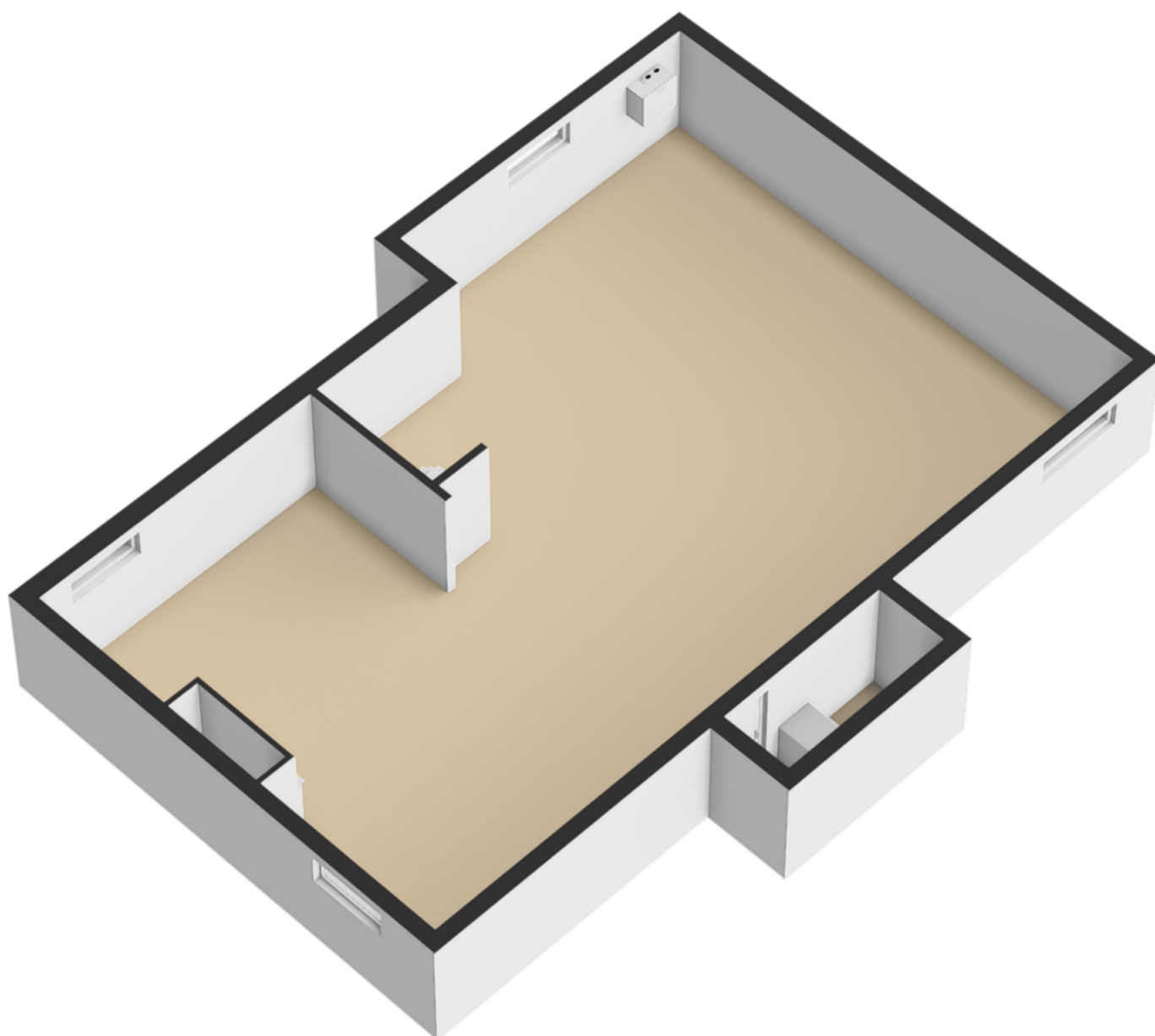


MULTIFUNCTIONELE RUIMTE

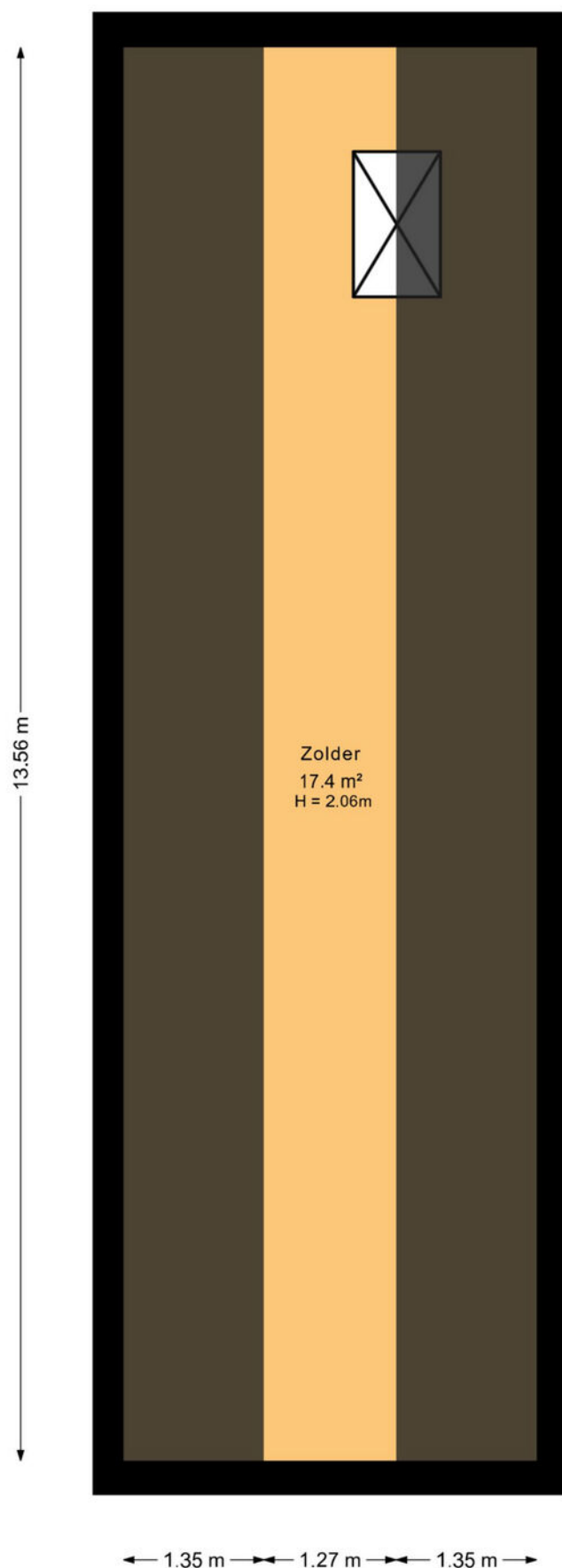


Deze plattegrond is opgesteld door DeeLing Vastgoed B.V.
Aan deze plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.

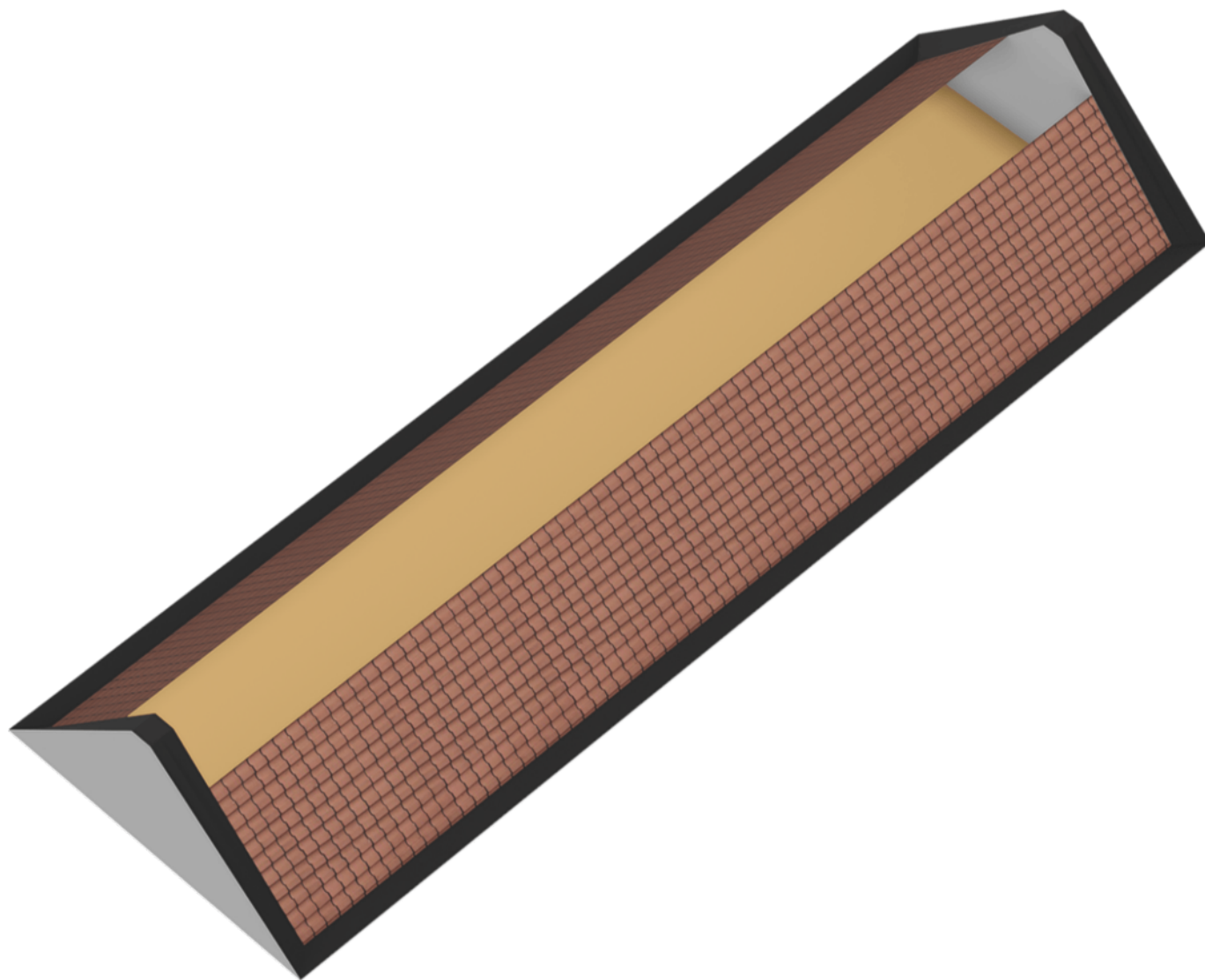
MULTIFUNCTIONELE RUIMTE



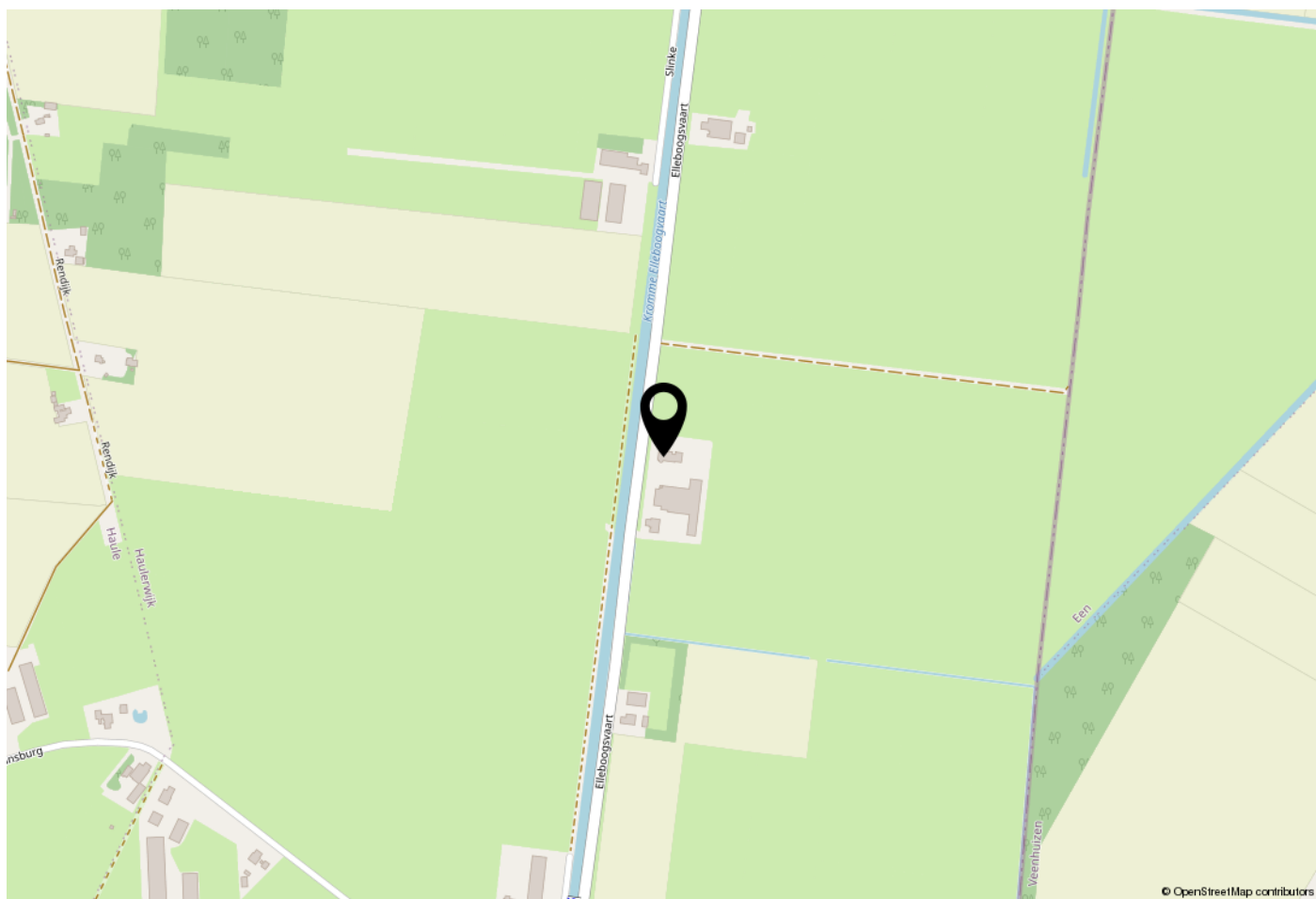
ZOLDER



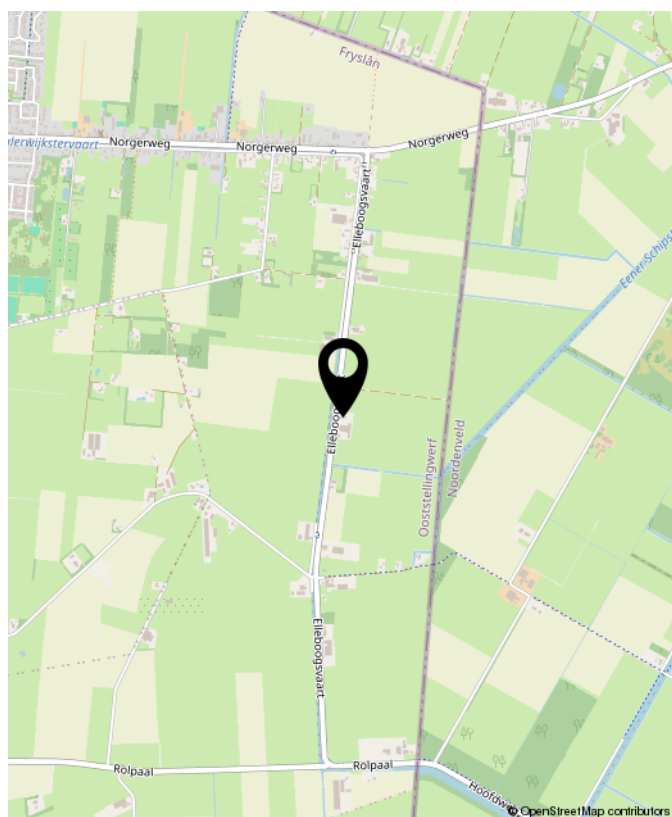
ZOLDER



LOCATIE OP DE KAART



WOONT U HIER BINNENKORT?



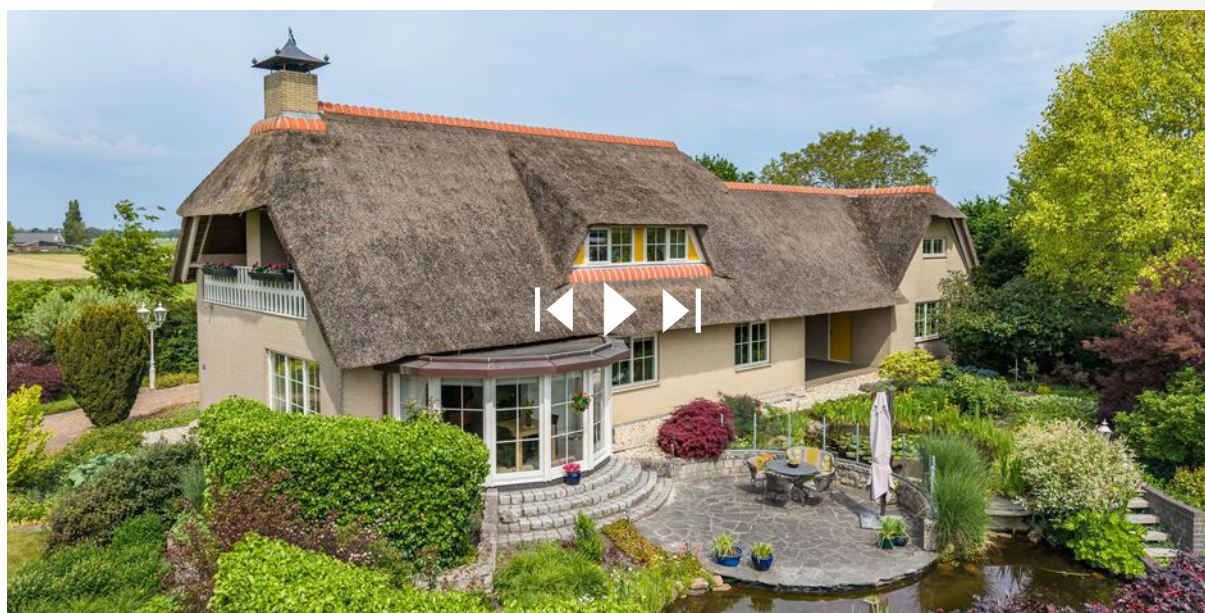
Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk

BEKIJK DE WONING ONLINE!

www.mooiwonenmakelaars.nl

MooiWonen
makelaars

Elleboogsvaart 13 A, Haulerwijk



**SCAN DEZE CODE
EN BEKIJK DE WONING
OP JE MOBIEL!**

www.agriplazamooiwonen.nl

De 10 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 10 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?

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. 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.

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 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.

9. 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. Hij heeft wel de plicht u daarover 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 de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), 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.



INTERESSE? NEEM CONTACT MET ONS OP!

Tekst

MooiWonen Makelaars
Industrieweg 4f
9482 TT Tynaarlo
085-0660294
info@agriplazamooiwonon.nl
www.agriplazamooiwonon.nl

