

Wordt dit jouw beleggingsobject?



Dorpsstraat 94 & Van Riessenstraat 19A

Renkum



**Een huis koop
je niet alleen**

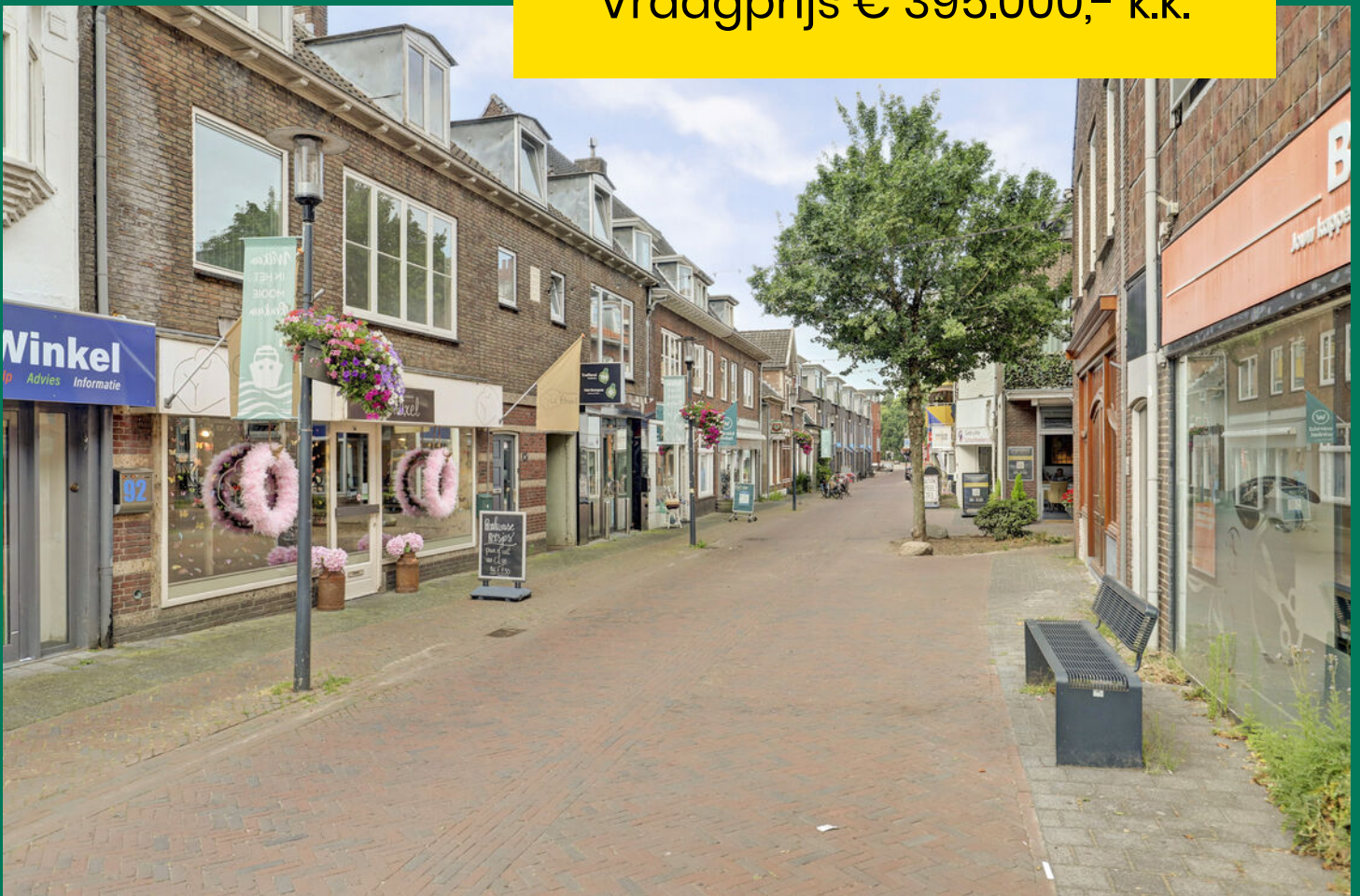
Wij gaan je daarbij
ondersteunen

Garantiemakelaars
staan voor je klaar

**Wat leuk dat je interesse hebt
in dit beleggingsobject!**

**Interessante beleggingskans met
direct rendement én volop potentie
voor de toekomst!**

Vraagprijs € 395.000,- k.k.





Kenmerken van dit beleggingsobject

Soort woning

Winkelruimte met bovenwoning

Bouwjaar

1952

Inhoud

ca. 625m³

Gebruiksoppervlakte

ca. 194m²

Gebouwgebonden buitenruimte

ca. 30m²

Perceeloppervlakte

257m²

Energie label

D (winkel) en G (bovenwoning)

Aantal kamers

8

Aantal slaapkamers

3



Omschrijving

Aan de levendige Dorpsstraat, midden in het centrum van Renkum, bieden wij in collegiale samenwerking met CMC Bedrijfsmakelaars dit veelzijdige beleggingsobject aan. Het object bestaat uit een verhuurde winkelruimte op de begane grond met souterrain (Dorpsstraat 94) én een zelfstandige bovenwoning (Van Riessenstraat 19A). Juist de combinatie van een stabiele huuropbrengst, een leegstaande bovenwoning met renovatiepotentie en de kadastrale splitsing maakt dit een bijzonder interessante investering voor zowel particuliere als professionele beleggers.

De commerciële ruimte op de begane grond is verhuurd aan chocolaterie La Bruxel, een gevestigde naam in het centrum van Renkum. Met een gebruiksoppervlakte van circa 82m², aangevuld met een souterrain van circa 26m², beschikt de winkel over een representatieve verkoopruimte, magazijn, toiletruimte en een separate achterentree voor personeel en bevoorrading. Dankzij de grote raampartijen en de prominente ligging aan de Dorpsstraat profiteert de winkel van een uitstekende zichtbaarheid en een aantrekkelijke uitstraling.

Via de achterzijde, aan de Van Riessenstraat, is de zelfstandige bovenwoning bereikbaar. Deze woning beschikt over een eigen entree, circa 85 m² woonoppervlakte, een royale woonkamer, separate eetkamer, keuken, badkamer, drie slaapkamers én een opvallend ruim dakterras. De woning vraagt om modernisering, maar biedt daarmee juist uitstekende mogelijkheden om extra waarde aan het object toe te voegen. De aanwezigheid van een eigen meterkastruimte met reeds aangebrachte mantelbuizen vormt daarbij een goede basis voor het realiseren van zelfstandige nutsvoorzieningen.

Een belangrijk pluspunt is dat de winkelruimte en de bovenwoning kadastraal gesplitst zijn. Dit biedt de eigenaar flexibiliteit voor de toekomst en vergroot de aantrekkelijkheid van het object als investering. Daarnaast beschikt het geheel over twee parkeerplaatsen op eigen terrein en biedt het terrein tussen het pand en de parkeerplaatsen nog diverse mogelijkheden, bijvoorbeeld als tuin of extra parkeergelegenheid.

De centrale ligging maakt het plaatje compleet. De Dorpsstraat vormt het bruisende hart van Renkum, met een gevarieerd aanbod aan winkels, horeca en dagelijkse voorzieningen. Door de goede bereikbaarheid en de combinatie van wonen en detailhandel blijft deze locatie aantrekkelijk voor zowel ondernemers als bewoners.

Kortom, een veelzijdig beleggingsobject dat een aantrekkelijke combinatie biedt van direct rendement, waardevermeerderingspotentie en flexibiliteit voor de toekomst.



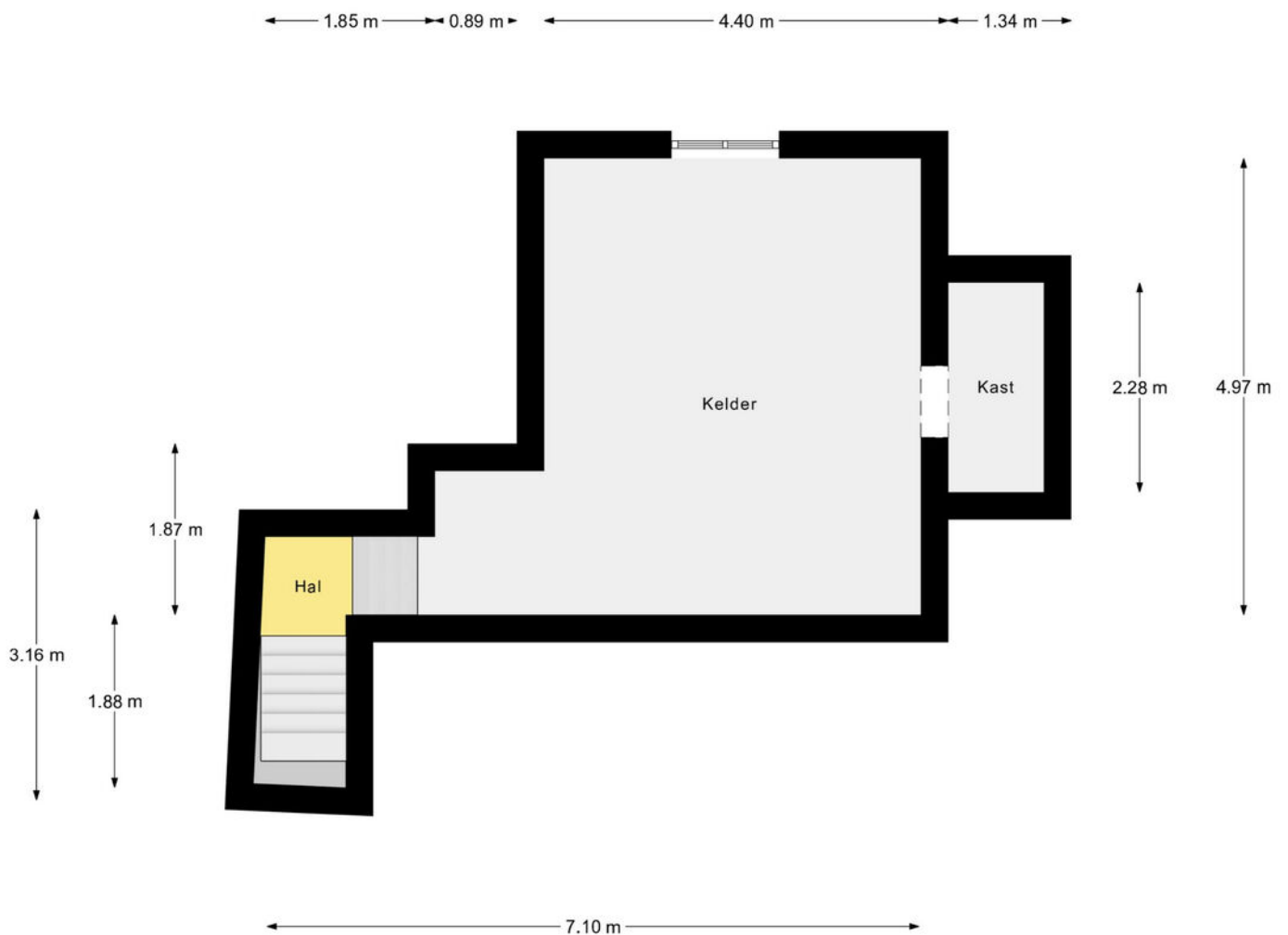








Souterrain



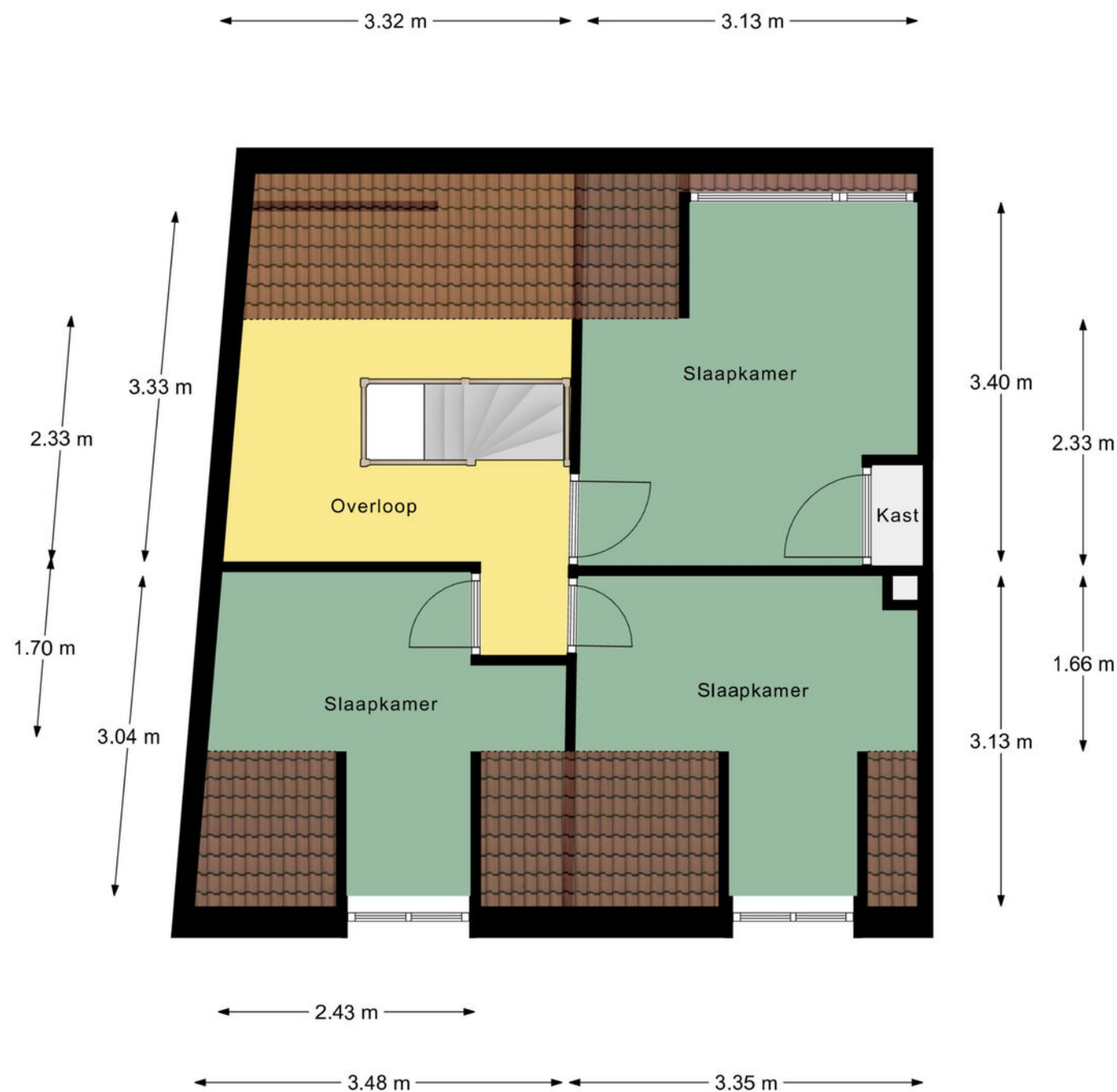
Begane grond



1e Verdieping



2e Verdieping



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: Van Riessenstr 19A



12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Kadastrale gemeente Renkum

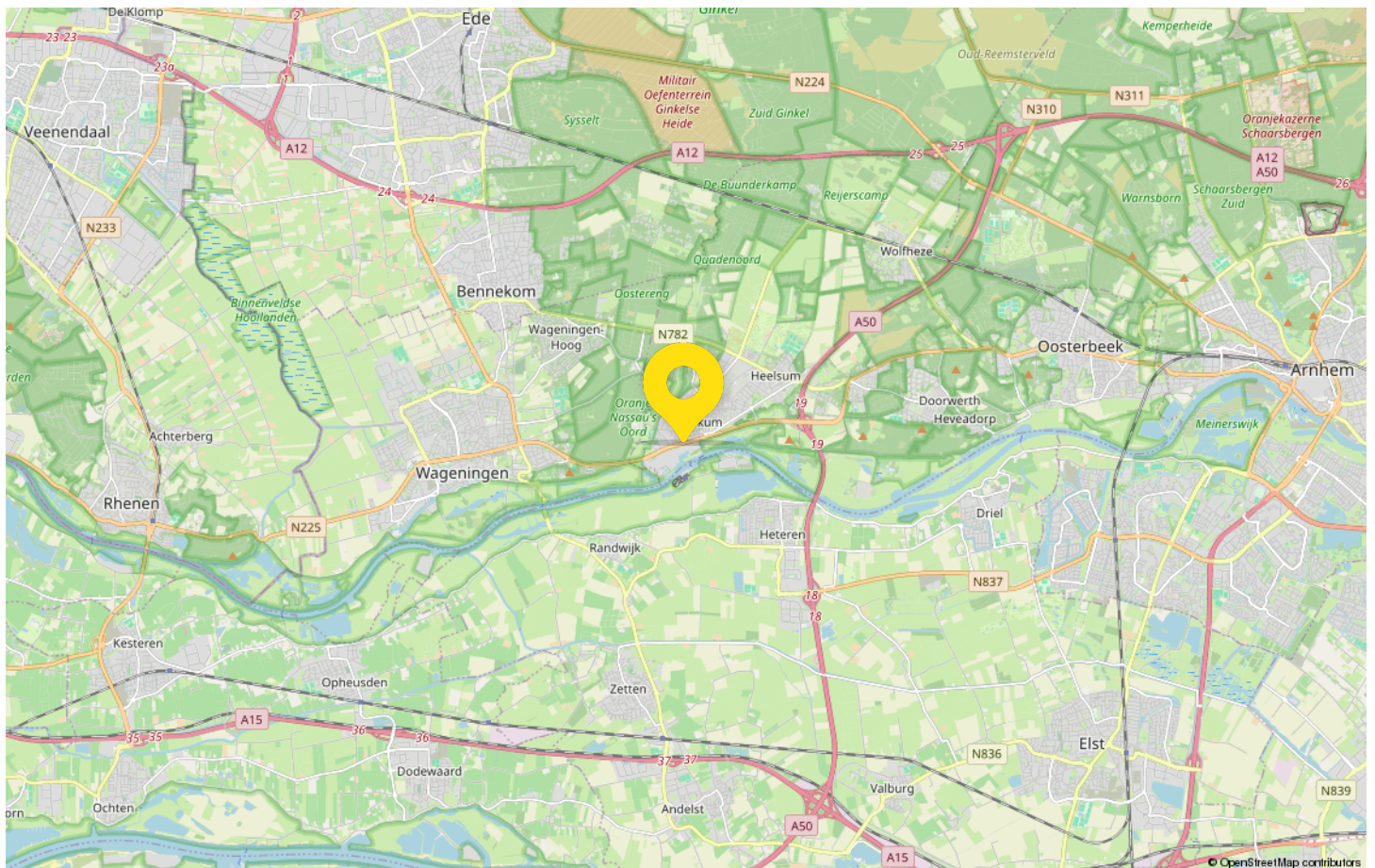
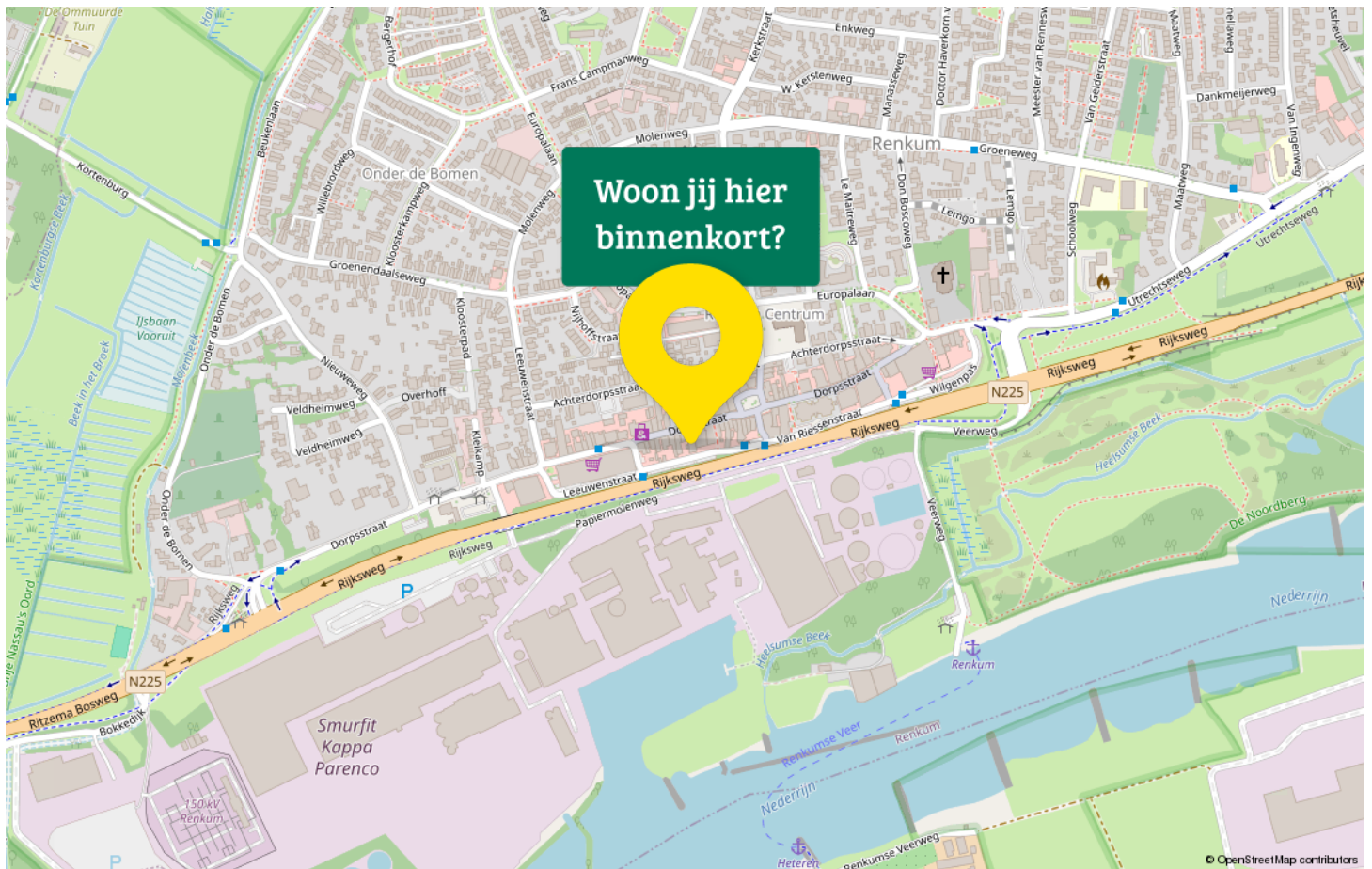
Sectie D

Perceel 2358

kadaster

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.

Locatie op de kaart





Gratis waardebeoordeling?

Overweeg je om jouw woning te gaan verkopen en ben je benieuwd naar de waarde van jouw woning? Dan komen wij graag bij jou langs om persoonlijk kennis te maken en een reële verkoopopbrengst van jouw woning te bepalen.

Naast een reële inschatting van de huidige marktwaarde krijg je tijdens dit persoonlijke gesprek ook een goed advies over de verkoopstrategie voor jouw woning. Dit persoonlijke gesprek is volledig vrijblijvend en kosteloos.

Jouw voordelen

- Er zijn geen kosten aan verbonden
- Advies over de verkoopopbrengst van jouw woning
- Advies over de verkoopstrategie voor jouw woning
- Uitgewerkt persoonlijk verkoopadvies op basis van jouw wensen
- Verkoopgarantie: je betaalt pas courtage als jouw woning is verkocht



Adresgegevens

Kerkewijk 30
3901 EG Veenendaal

Wij zijn bereikbaar via:

0318 – 524 123
info@janssensvandijk.nl
www.janssensvandijk.nl

Van bezichtiging tot aankoop

Volg de route met de vragen



Gefeliciteerd!

De overdracht

Je ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transport-akte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijg je de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. Je ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.

Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat je 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 eerste bidder 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 biedingproces, 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. Je krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet

je melden bij het uitbrengen van jouw 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 rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als je de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, je 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 jouw 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 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.



Zorgeloos van je nieuwe woning genieten

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 kun je 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 verkoop-procedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting je daarover te informeren. Het is verstandig als je serieus belangstelling hebt de NVM-makelaar te vragen wat jouw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar je een toezegging, dan dient hij die na te komen.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen je 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 dien je 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.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal green ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal green ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



Interesse in dit object?

Neem contact met ons op voor meer informatie.

0318 – 524 123

info@janssensvandijk.nl

www.janssensvandijk.nl



**JANSSEN &
VAN DIJK**
GARANTIEMAKELAARS

Janssen & van Dijk Garantiemakelaars B.V.

Kerkewijk 30

3901 EG Veenendaal

