Langestraat 141
Amersfoort

eemland makelaardij

Winkelruimte

Bouwjaar	1940
Oppervlakte	63 m²
Perceeloppervlakte	66 m²
Inhoud	-

Huurprijs € 3.500,- per maand

Zuidsingel 49
3811HC Amersfoort
Postbus 1234
3800 BE Amersfoort
T. 033-4701462
T. 06-53430793
E. info@eemlandmakelaardij.nl
W. www.eemlandmakelaardij.nl

ALGEMENE OMSCHRIJVING

Een uniek winkel/woonhuis gelegen in het hart van de stad, aan de bekendste en drukte winkelstraat van Amersfoort (Keistad), de Langestraat.
De winkel van ca.63m2 heeft een frontbreedte van ca. 3.60 meter en is voorzien twee openslaande deuren.
Op de 1e en 2e verdieping bevindt zich een woonhuis

Parkeren:
Op loopafstand bevinden zich een aantal parkeergarages. In het centrum is alles betaald dan wel vergunning parkeren.
Het winkel/woonhuis ligt centraal van 3 grote parkeergarages.
Beestenmarkt, Koestraat en de Flint.

eemland makelaardij

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

Object gegevens:

Hoofdbestemming	winkelruimte
Nevenbestemming	overige
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	1940
Oppervlakte	63 m²
Perceeloppervlakte	66 m²
Inhoud	-

Details:

Ligging	winkelgebied stadscentrum
Parkeerplaatsen	-

Locatiegegevens:

Adres	Langestraat 141
Postcode / Plaats	3811AE / Amersfoort
Kadastrale object	Amersfoort E5659

eemland makelaardij

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

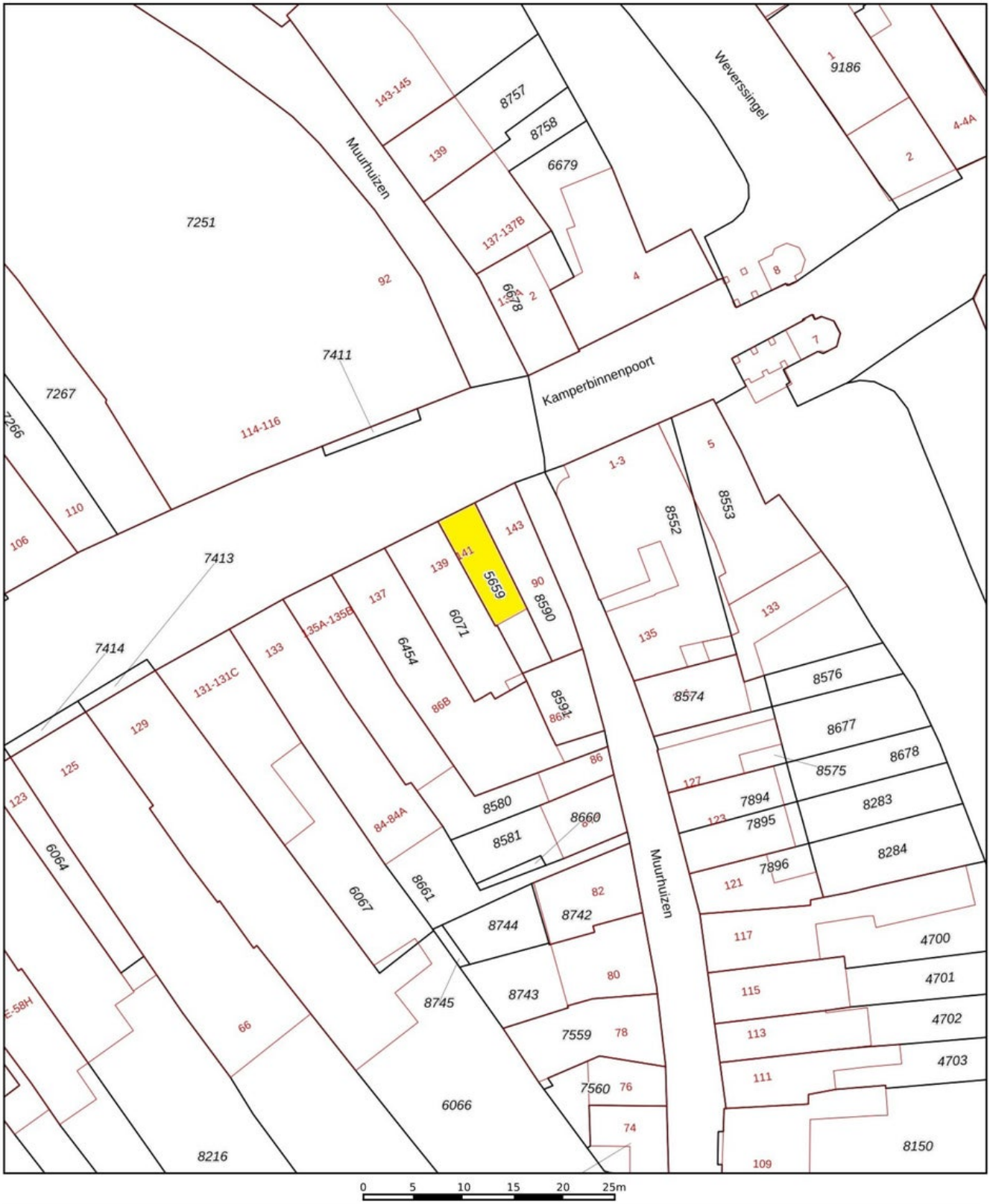
FOTO'S

FOTO'S

FOTO'S

Kadastrale kaart

Uw referentie: ariebaars



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 16 februari 2022
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

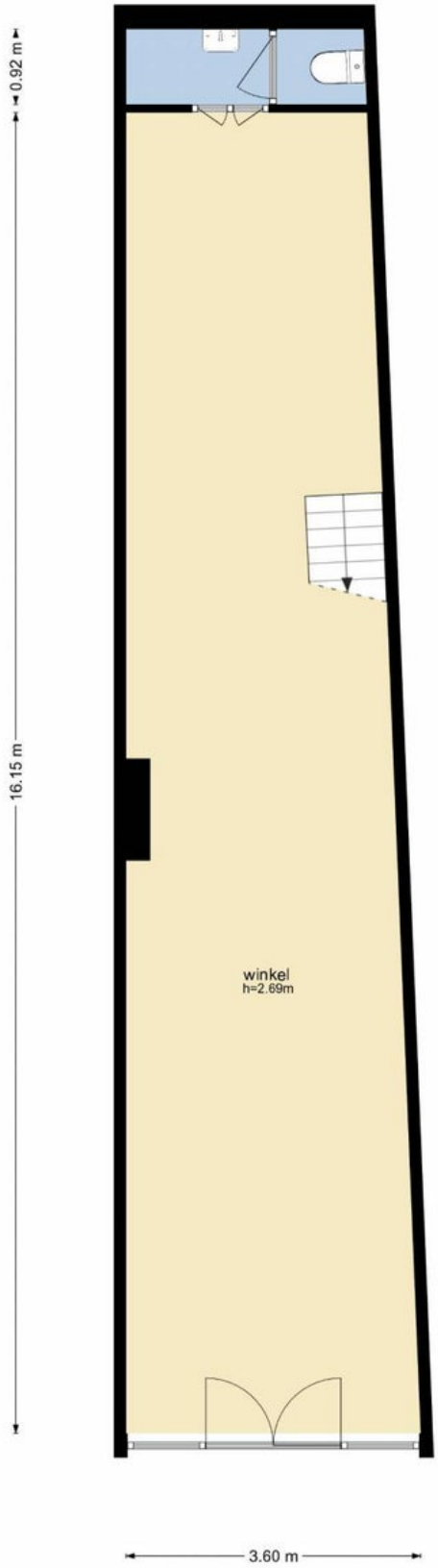
Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Amersfoort
Sectie	E
Perceel	5659

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.

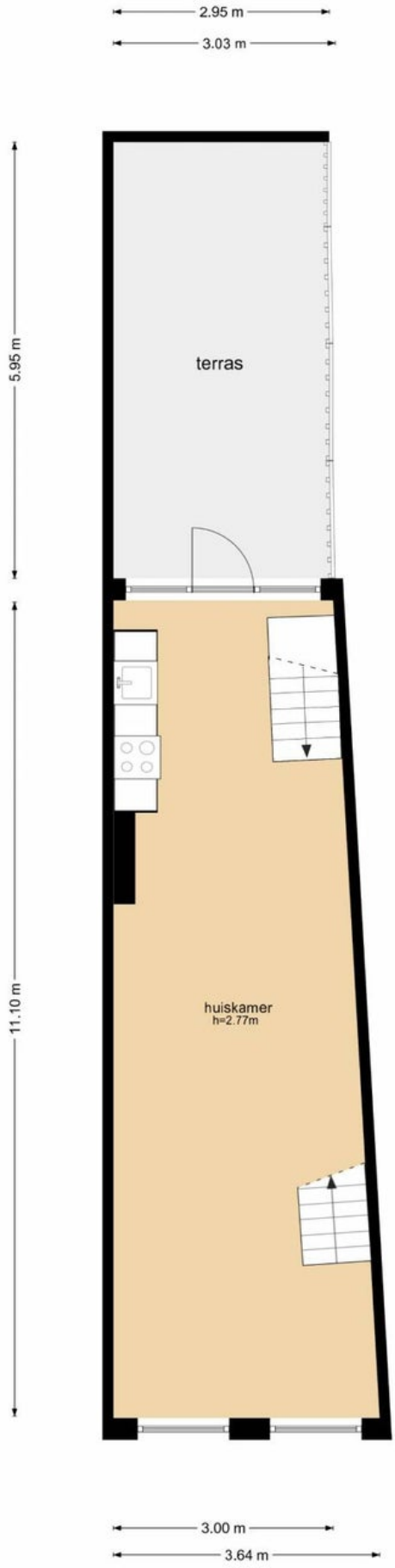
kadaster

Langestraat 141 - Amersfoort
Begane Grond



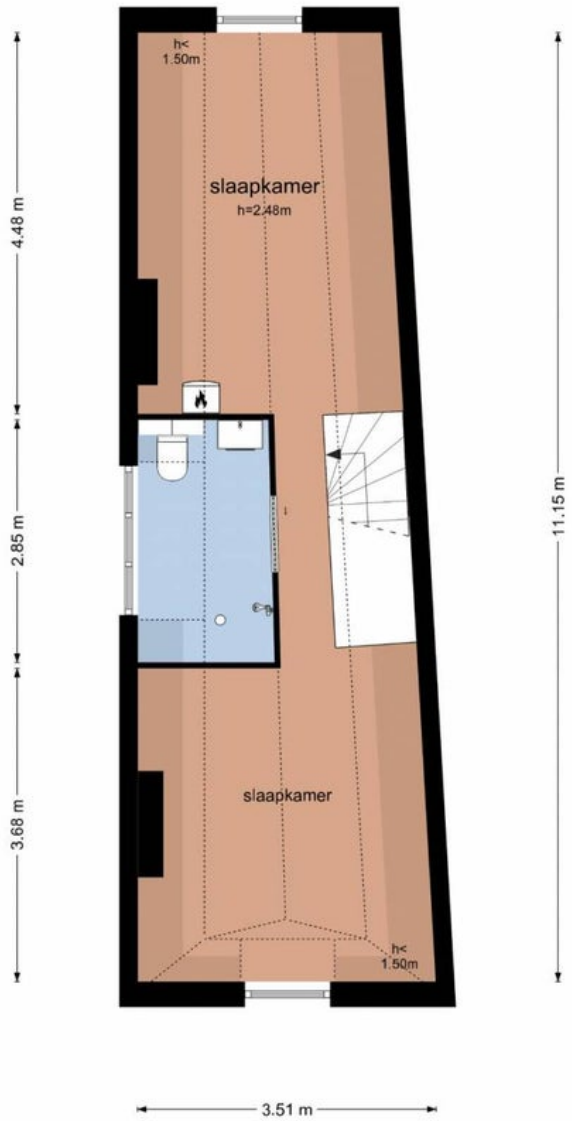
De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

Langestraat 141 - Amersfoort
Eerste Verdieping



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

Langestraat 141 - Amersfoort
Tweede Verdieping



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.objectenco.nl

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 kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. 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 bezichtigen als er over een bod 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 te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan een 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 het overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan een verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen? Het antwoord is ja. Indien de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod, 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 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. Hoe komt de koop tot stand? Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de 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. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit 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 de boeteclausule. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift 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 de 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. EEMLAND-MAKELAARDIJ vraagt de koper altijd een aanbetaling van 10% te storten bij de notaris of een bankgarantie te regelen.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied? Het antwoord is 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. EEMLAND-MAKELAARDIJ 033-4701462 | info@eemlandmakelaardij.nl

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

6. Mag een makelaar 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 bieders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

7. De makelaar vraagt een "belachelijk" hoge prijs voor een woning. Mag dat? De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning 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 over te beslissen. Ook of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Wanneer verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop.

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 een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt vaak ten onrecht 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.

9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die een 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 wanneer u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dit kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

10. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"? Nee, voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid en de notaris berekenen voor de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Wanneer 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 voor de koper eveneens van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

BINNEN KIJKEN?

Neem contact met ons op voor een vrijblijvende bezichtiging. Met één van onze makelaars kunt u het huis op uw gemak bekijken. Tijdens de bezichtiging ontvangt u een uitgebreide brochure.

BINNEN GEKEKEN?

Wij zijn benieuwd naar uw reactie, zodat we ook onze opdrachtgever op de hoogte kunnen houden over de verkoop van zijn woning. Het is mogelijk een woning voor een tweede keer te bekijken, wellicht met een aankopend makelaar.

FINANCIERING

Wij willen u graag goed en duidelijk informeren, ook wanneer het gaat om de financiering. Aan de hand van uw gegevens kunnen wij vrijblijvend voor u laten berekenen of een bepaalde aankoop haalbaar en verantwoord is. Neem contact met ons op voor het maken van een vrijblijvende afspraak.

WAARDEBEPALING EIGEN WONING

In uw zoektocht naar een nieuwe woning is het prettig om te weten wat de waarde van uw eigen huis is. Voor een vrijblijvende, kosteloze waardebepaling kunt u met ons contact opnemen.

U BENT VAN HARTE WELKOM!

Eemland-Makelaardij, Postbus 1234, 3800BE Amersfoort, Bezoekadres: Zuidsingel 49,
3811HC Amersfoort, Tel:033-4701462, Mob:06.534.30.793
E-mail:info@eemlandmakelaardij.nl

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.