



Panningen

📍 Industrieterrein Panningen 24A8



Vraagprijs € 335.000 k.k.





Inhoud

Omschrijving	4
Kenmerken	5
Foto's	6
Plattegronden	11
Extra informatie	12
Contact	14



Omschrijving

Representatieve in 2024 opgeleverde bedrijfsunit met op de verdieping kantoorruimte. Deze net afgewerkte en centraal gelegen unit is voorzien van een sectionaalpoort en separate loopdeur aan de voorzijde. Tevens beschikt de unit over drie eigen parkeerplaatsen gelegen op het afsluitbare terrein.

Vooraf voor ondernemers in het midden, kleinbedrijf en ZZP-ers biedt deze unit qua omvang en indeling uitstekende perspectieven. Het geheel kenmerkt zich door een representatieve uitstraling en is een visitekaartje voor de gebruiker van deze unit.

Indeling in VVO:

Bedrijfshal ca. 153 m² op de begane grond, met sectionaal poort en loopdeur, toiletruimte; De begane grond is voorzien van vloerverwarming met een elektrische CV-installatie. Via stalen trap naar verdieping, ca. 38 m² kantoorruimte met airco, met veel lichtinval door raampartij.

Totaal ca. 191 m²

Bestemming:

Het object valt onder het vigerend bestemmingsplan 'Bedrijventerreinen Peel en Maas' met als enkelbestemming 'Bedrijventerrein -2' met de functieaanduiding 'bedrijf tot en met categorie 4'. Detailhandel is niet toegestaan, met uitzondering van ter plaatse vervaardigde goederen of producten tot 50 m². Als gebruiker bent u zelf verantwoordelijk om navraag te doen naar het actuele bestemmingsplan bij de gemeente.

Buitenterrein en Parkeren:

Het buitenterrein is volledig verhard, omheind en voorzien van een elektrische schuifpoort op afstandsbediening. Bij de bedrijfsunit horen drie eigen parkeerplaatsen.

Locatie:

Industrieterrein gelegen aan de rand van de kern van Panningen. Van oudsher is het terrein bestemd voor lichte tot middelzware hoogwaardige technische bedrijven. Op het vanaf de jaren zestig ontwikkelde gedeelte van dit terrein zijn diverse grote, internationale bedrijven, zoals Bruynzeel, Parthos, WP Haton, Fancom en Unisign gevestigd. De bereikbaarheid van het bedrijventerrein is uitstekend door de centrale ligging ten opzichte van steden als Venlo, Eindhoven en Roermond. Ook is het Duitse Ruhrgebied (o.a. Düsseldorf en Keulen) goed bereikbaar. De op- en afritten van de A67, A73 en A61 zijn op korte afstand gelegen.

Aanvaarding:

De bedrijfsunit is per juni 2026 beschikbaar.

Opleveringsniveau:

- Gevlinderde vloestofdichte geïsoleerde betonvloer met vloerverwarming;
- Keurige kantoorruimte op de verdieping met airco en glasvezel;
- Zelfstandige nutsvoorzieningen, water, stroomaansluitingen en Led-verlichting;
- Goede vloer-, gevel- en dakisolatie;
- De overheaddeur van de unit is 3,50x3,50m (b x h);
- Aluminium kozijnen met HR++ beglazing;

Kenmerken

Algemene informatie

Adres	Industrieterrein Panningen 24A8 • 5981 NK Panningen
Type	Bedrijfsruimte
Bouwjaar	2024
Beschikbaar vanaf	In overleg
Woonoppervlakte	191 m ²
Perceeloppervlakte	161 m ²
Overige inpandige ruimte	m ²
Externe bergruimte	m ²
Energielabel	A

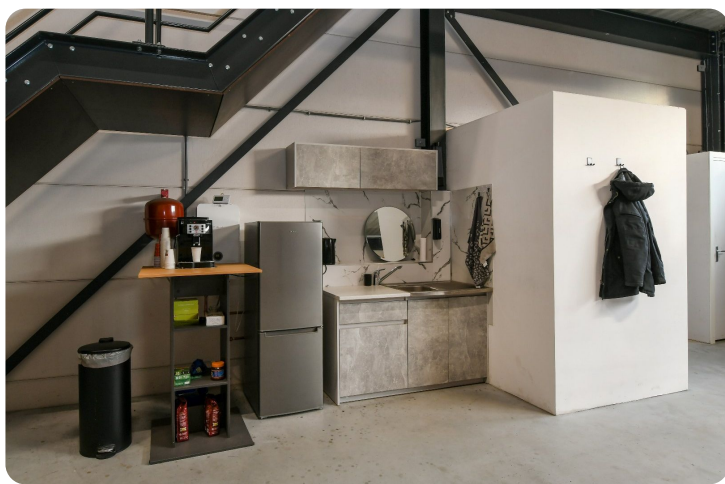
Bouwkundig

Kozijnen	Draai-/kiepramen, Aluminium
Beglazing	Hoogrendementsglas
Verwarming	CV-ketel, Airconditioning, Vloerverw. gedeeltelijk, Elektriciteit
Isolatie	Volledig geïsoleerd

Indeling

Parkeervoorziening	3 plaatsen
--------------------	------------



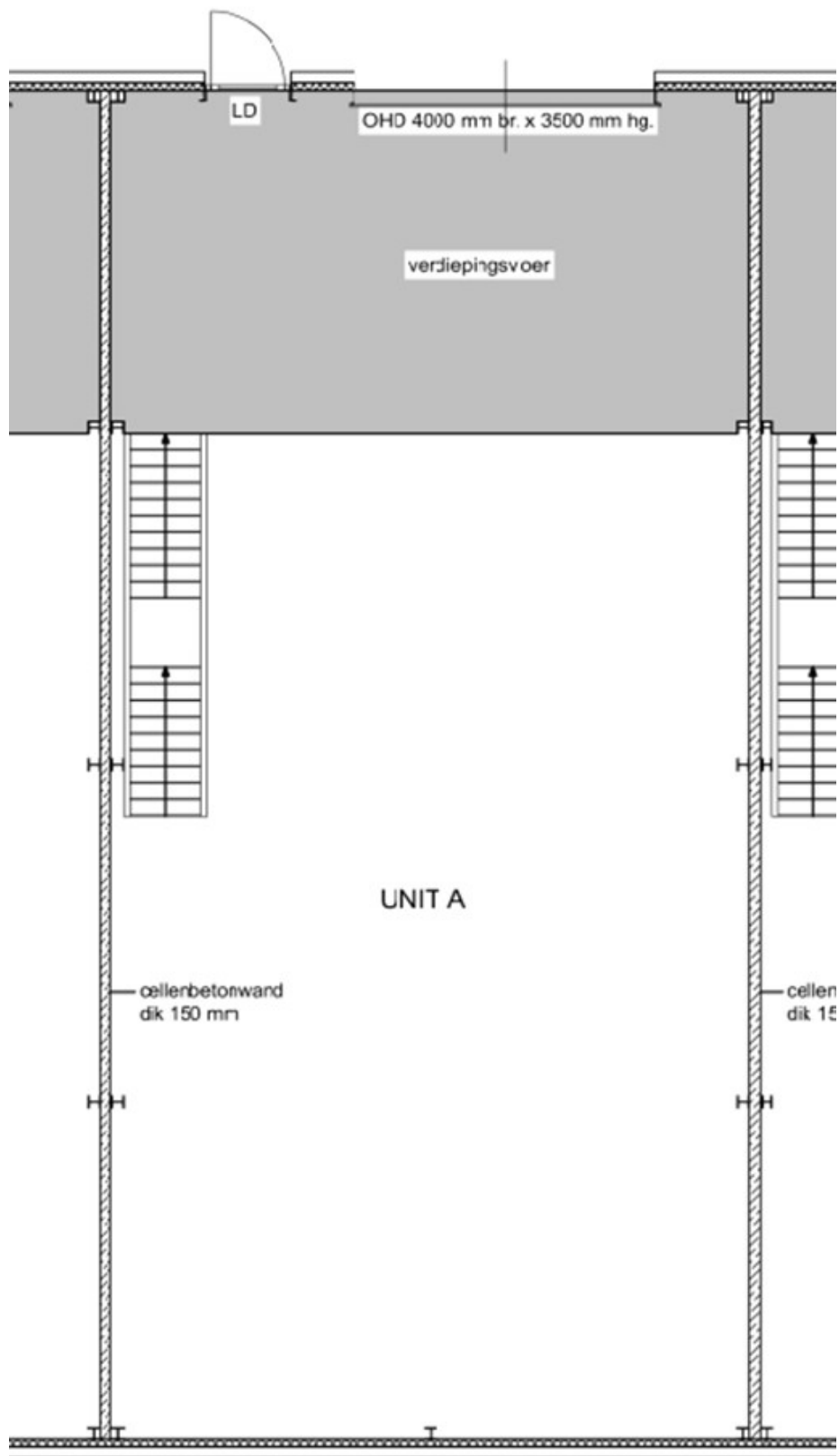




Foto's







Extra informatie

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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent of dat er sprake is van een overeenkomst. Zelfs niet indien er al een (ontwerp)koopakte is opgesteld.

Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, 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. 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.

Kan 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 (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.

Wanneer komt de koop tot stand?

Sinds 01 september 2003 is de "wet koop onroerende zaken" van kracht. Sindsdien is de koop van een woning pas gesloten als de koopakte door koper en verkoper is getekend. Tot die tijd is er geen rechtsgeldige koop.

Mag een verkoper zich na een mondelinge overeenkomst terugtrekken?

Ja, een tussen een verkoper en koper te sluiten overeenkomst komt pas tot stand, indien beide partijen schriftelijk de koopakte hebben ondertekend. Is dit niet het geval, dan kan verkoper zich nog terugtrekken en is hij niet gebonden.

Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollège, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids 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.

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

Ja, 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 acht en negen). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

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.

Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (tijdelijk 2% tot januari 2013) 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 door de verkoper ingeschakelde makelaar dient vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

Bij het vaststellen van de nieuwe wet koop onroerende zaken zijn er drie dagen bedenktijd voor de koper ingesteld. Wat houden deze drie dagen bedenktijd precies in?

Een consument die een woning koopt heeft drie dagen bedenktijd. Daarin kan hij de overeenkomst zonder opgaaf van redenen en verdere gevolgen alsnog ongedaan maken. Deze bedenktijd is van dwingend recht: koper en verkoper kunnen niet afspreken dat deze niet van toepassing is. De bedenktijd begint om 0.00 uur van de dag die volgt op de dag dat de koper (een kopie van) de door beide partijen getekende koopakte heeft ontvangen.

Duurt de wettelijke bedenktijd altijd drie dagen?

Nee, de duur van de wettelijke bedenktijd is minimaal drie dagen. Indien de bedenktijd op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag eindigt, wordt deze verlengd tot en met de eerstvolgende dag die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is. De bedenktijd wordt, zo nodig, zoveel verlengd dat daarin ten minste twee dagen voorkomen die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag zijn.

Contact

Interesse of vragen gekregen na het lezen van deze brochure? Neem dan gerust contact op met ons. Wij willen u graag van dienst zijn.

Contactgegevens

Schoolstraat 9a
5981 AH Panningen
077 307 33 06
info@coppersenpartners.nl



Aan spel- en/of drukfouten in deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend.