

Lange Vorststraat 59-61 Korte Vorststraat 44 Goes



Vraagprijs
€ 450.000,00 k.k.



Makelaardij Westeinde
Piet Heinstraat 1
4461 GL Goes
0113-223320
Info@makelaardijwesteinde.nl
www.makelaardijwesteinde.nl



Omschrijving

Uniek bellegingsobject in hartje Goes: woonruimte én commerciële ruimten op top-locaties met een totale huur(waarde) van circa € 51.000,- per jaar.

In het bruisende centrum van Goes bieden wij een bijzonder en veelzijdig vastgoedobject aan, bestaande uit:

- * Een ruim appartement aan de Korte Vorststraat 44 (ca. 90 m² BVO) – verhuurd
- * Een commerciële winkelruimte aan de Lange Vorststraat 59 (ca. 102 m² BVO) – verhuurd
- * Een winkelruimte aan de Lange Vorststraat 61 (ca. 60 m² BVO) – beschikbaar voor eigen gebruik of verhuur
- * Een zolder van 20 m² BVO.

Deze drie panden worden gezamenlijk aangeboden en vormen samen een uitstekende belegging of investering voor de toekomst. Twee van de drie units zijn verhuurd, wat direct rendement biedt. De winkelruimte aan Lange Vorststraat 61 is instapklaar en biedt volop mogelijkheden voor eigen exploitatie of nieuwe verhuur.

Korte Vorststraat 44 – Verhuurd appartement (ca. 90 m²)

Dit ruime bovenappartement is gelegen op een centrale locatie, met voorzieningen, winkels en horeca op loopafstand. Het appartement is in 2020/2021 gerenoveerd en heeft een eigen ingang aan de Korte Vorststraat.

Het object verkeert in goede staat en is momenteel verhuurd voor onbepaalde tijd, wat een stabiel huurinkomen betekent voor de nieuwe eigenaar. Het beschikt over energielabel C, maar is recentelijk een airco geplaatst ter verbetering en is voorzien van dubbele beglazing.

Lange Vorststraat 59 – Verhuurde winkelruimte met kantoor (ca. 102 m²)

Deze winkelruimte bevindt zich op een uitstekende locatie in de levendige Lange Vorststraat, direct in het winkelhart van Goes. Ook dit pand is verhuurd, wat zorgt voor direct rendement bij overname. Het pand is bestaande uit de begane grond en een verdieping voor o.a. kantoor en is sinds 2002 verhuurd aan een winkel in damesmode. Het huurcontract is doorlopend voor onbepaalde tijd met een opzegtermijn van 1 jaar.

Lange Vorststraat 61 – Winkelruimte (ca. 60 m²)

Op een absolute A1-locatie in het winkelgebied van Goes treft u de Lange Vorststraat 61 aan. Deze wordt momenteel te huur aangeboden.

Indeling en kenmerken:

- Circa 50 m² winkloppervlak met daarachter een pantry, toilet en opslagruimte (totaal ca. 60 m² BVO)
- Voorzien van airco-installatie voor verwarming en koeling
- Volledig gasloos en dus toekomstbestendig
- Instapklaar: afgewerkte vloer en wanden
- Direct beschikbaar
- Huurpotentie ca. € 995,- per maand excl. btw

Over Goes

Goes is een sterk groeiende stad in het hart van Zeeland, met een dynamisch centrum dat een uitgebalanceerde mix biedt van grote ketens en unieke lokale winkels. De stad trekt veel bezoekers uit de regio en daarbuiten, en kent een gezond ondernemersklimaat.

Bijzonderheden:

- Twee van de drie objecten zijn verhuurd – direct rendement
- Toplocaties in het centrum van Goes
- Totale oppervlakte: ca. 272 m² BVO
- Geschikt voor beleggers, ondernemers of ontwikkelaars

Kenmerken

Hoofdfunctie

Frontbreedte: 750 cm

Verdiepingen: 2

Welstandsklasse: A1

Voorziening

Bank: op minder dan 500 m

Ontspanning: op minder dan 500 m

Restaurant: op minder dan 500 m

Winkel: op minder dan 500 m

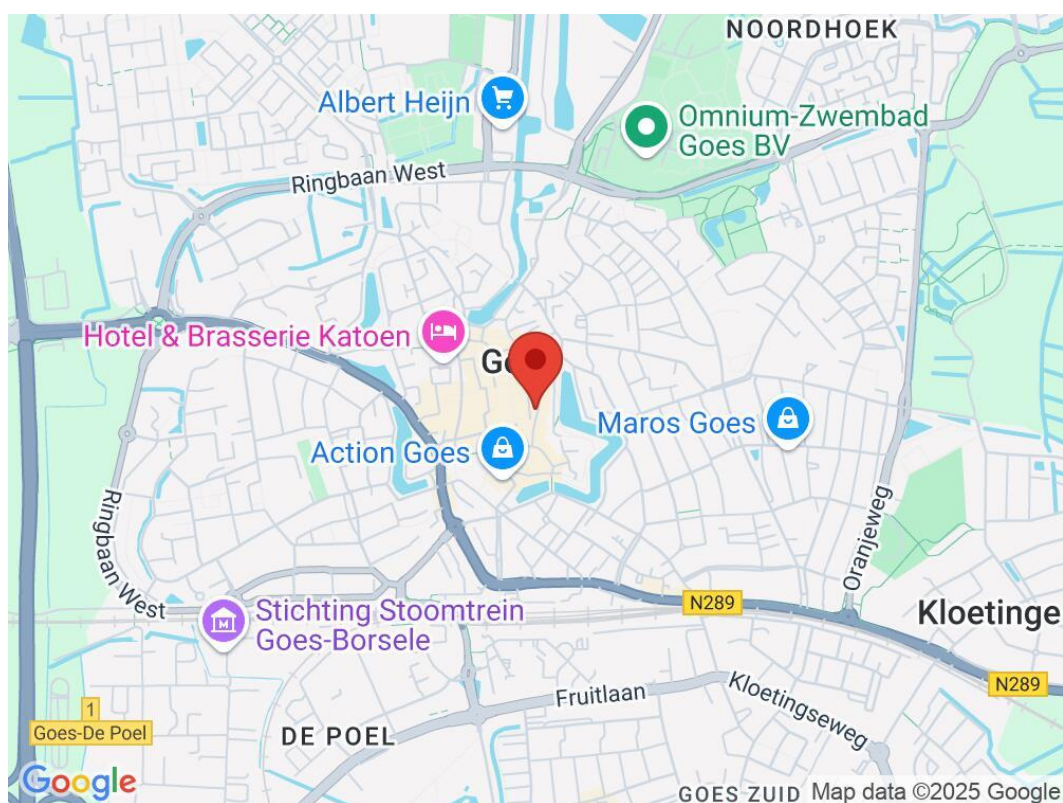
Bereikbaarheid

Snelweg afrit: op 2000 m tot 3000 m

NS station: op 1000 m tot 1500 m

Bushalte: op 1000 m tot 1500 m

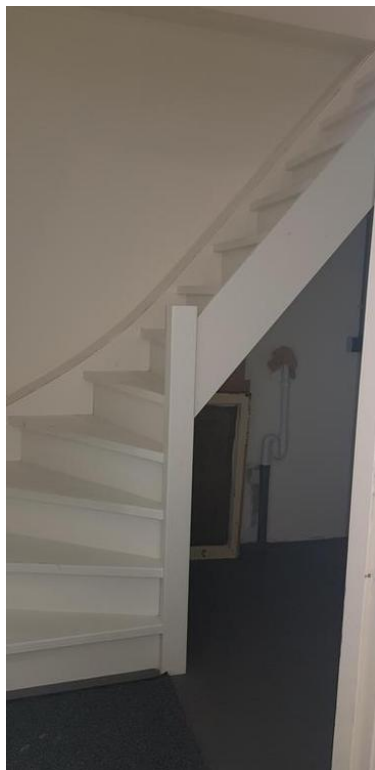
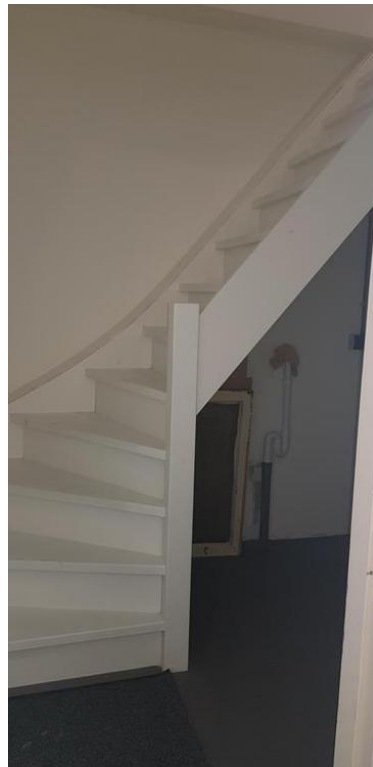
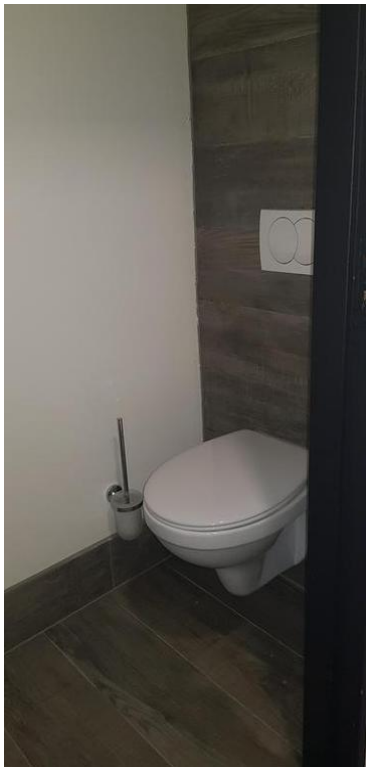
Locatiekaart



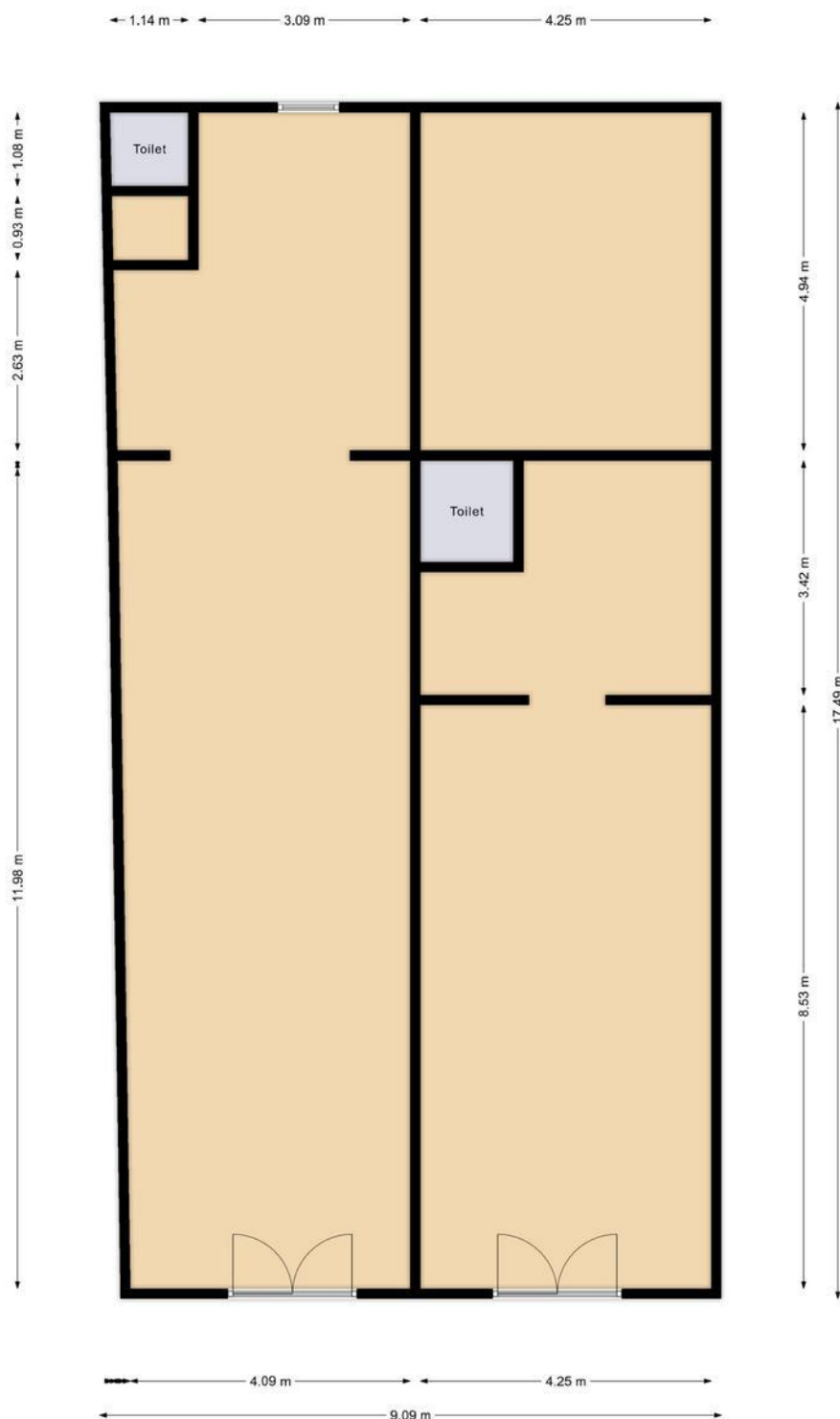




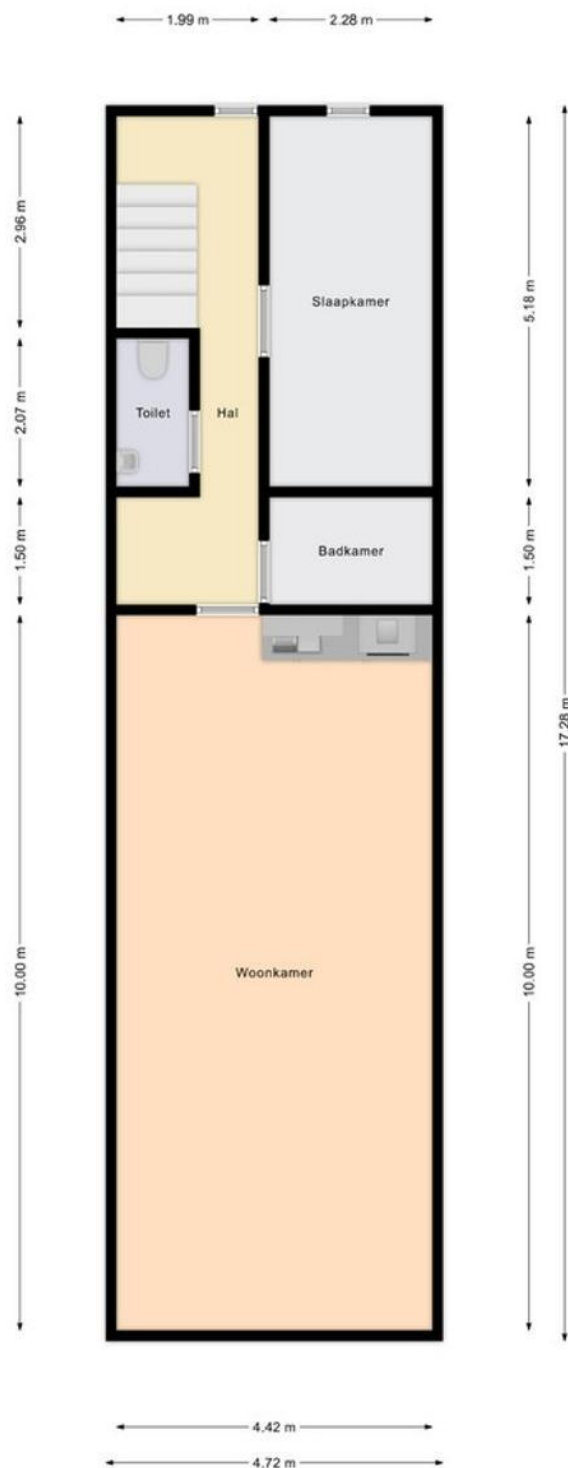




Plattegrond Lange Vorsstraat 59 en 61 te Goes



Plattegrond Korte Vorststraat 44 te Goes



Aanvullende informatie

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 verbieden 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?

*Als 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. 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 (voor woningen 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.

LET OP: U heeft een woning pas echt aangekocht wanneer de koopakte door beide partijen is ondertekend, genaamd het schriftelijkheidsvereiste. Mondelinge overeenstemming is daardoor niet langer bindend.

Wij staan u graag bij in zoektocht naar uw droomhuis of verkoop van uw huidige woning! Bel ons of kom langs voor een kop koffie!

Zekerheidsstelling na overeenstemming

Een garantie of waarborgsom ter grootte van een betalingsverplichting van 10% van de koopsom binnen 3 weken na ondertekening overeenkomst.

Hoewel gestreefd is naar een zo nauwkeurig mogelijke inventarisatie van de beschikbare gegevens, moet ervan uitgegaan worden dat de inhoud van deze brochure slechts indicatief is. De gegevens (bedragen, jaartallen, omschrijvingen etc.) zijn soms verkregen door mondelinge informatie en niet te controleren. De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn en kan zich nimmer beroepen op onbekendheid met de feiten die hij zelf had kunnen waarnemen of die kenbaar waren uit openbare registers. De makelaar kan u desgewenst verwijzen naar de desbetreffende instanties.

De meetinstructie is gebaseerd op nen2580. De meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksooppervlakte. De meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.