



Parallelweg-Oost 72B te Vlijmen

Huurprijs € 1.085 per maand



Omschrijving:

Bedrijven centrum De Langstraat:

Bent u opzoek naar een prettige werkplek voor uw bedrijf???

Bedrijven centrum De Langstraat biedt verschillende flexibele bedrijfsruimtes gelegen op een zichtlocatie naast de snelweg A59 in Vlijmen. Wij hebben magazijnen, kantoren, spuitcabines, ... in ons aanbod vanaf 180m² tot 1015m². De verschillende units kunnen in combinatie met elkaar gehuurd worden.

Aanbod bedrijven centrum De Langstraat:

Parallelweg oost 72A, 5251 JX VLIJMEN:

- Bedrijfsruimte (bespreekbaar met kantoor)
- Oppervlakte ca. 220m²
- Hoogte ca. 7 – 9 meter
- Grote elektrische sectionale poort
- Keuken en toilet
- Vloeistofdichte vloer
- Verhard buiten terrein
- Parking
- Elektriciteit, water, gas en krachtstroom
- Huurprijs: 1285 euro per maand

Parallelweg oost 72B, 5251 JX VLIJMEN:

- Bedrijfsruimte
- Oppervlakte ca. 180m²
- Hoogte ca. 7 – 9 meter
- Grote elektrische sectionale poort
- Keuken en toilet
- Vloeistofdichte vloer
- Verhard buiten terrein
- Parking
- Elektriciteit, water, gas en krachtstroom
- Huurprijs: 1085,- euro per maand

Parallelweg oost 72C, 5251 JX VLIJMEN:

- Bedrijfsruimte
- Oppervlakte ca. 310m²
- Hoogte ca. 7 - 9 meter
- Grote elektrische sectionale poort
- Keuken en toilet
- Vloeistofdichte vloer
- Verhard buiten terrein

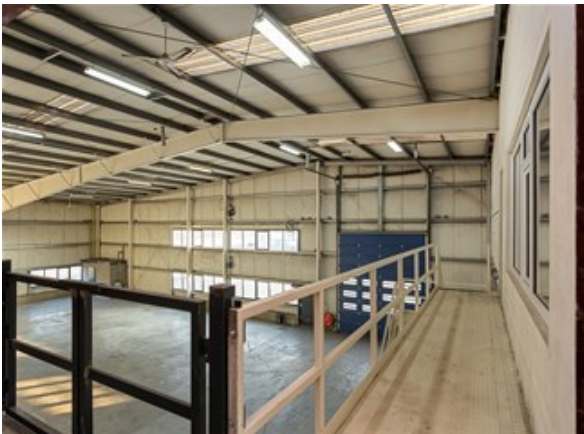
Kenmerken:

Soort woning	Bedrijfs-/kantoorruimte
Bouwtype	Bestaande bouw
Bouwjaar	1981-1990
Perceelopp	180 m ²





Foto's:





Foto's:





Meest gestelde vragen:

U heeft een woning bezichtigd en u bent geïnteresseerd?

U bent zo geïnteresseerd dat u serieus overweegt de woning te gaan kopen. Maar hoe gaat dat in z'n werk? Ben ik de enige belangstellende of zijn er kapers op de kust? Kan ik de financiering rond krijgen? Wanneer is de woning beschikbaar? Hoe zit het met de verkoop van mijn huidige woning? U kunt geheel gratis en vrijblijvend door toon makelaardij uw huidige woning laten taxeren om de waarde vast te stellen of een verkoopadvies vragen.

Stel dat u wilt onderhandelen over de aankoop van de woning.

U deelt dit mede aan de makelaar door een bod te doen op de woning. Hierbij zijn er minimaal drie zaken welke u behoort te vermelden:

1. de hoogte van het bod,
2. de door u voorgestelde opleveringsdatum,
3. eventuele voorbehouden betreffende financiering, bouwtechnische keuring of andere zaken.

Wanneer bent u in onderhandeling?

U bent in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod, dus als de makelaar een tegenbod doet. U bent niet in onderhandeling wanneer de makelaar aangeeft het bod met zijn cliënt te overleggen. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt? Ja, een onderhandeling hoeft niet tot verkoop te leiden. Vaak zal de makelaar belangstellenden vertellen dat hij "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 mededeling doen over de hoogte van de biedingen.

Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden), dan legt de makelaar deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. De koop komt vervolgens formeel tot stand zodra de koopakte door beide partijen is getekend. Hierbij wordt aangetekend dat de koper (zijnde een privépersoon) dan nog drie werkdagen (vijf voor nieuwbouw) bedenktijd heeft, waarin hij -zonder opgaaf van reden - van de koop kan af zien. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de koop. De ontbindende voorwaarde financiering wordt in principe altijd opgenomen in de koopovereenkomst.

Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Nee, de vraagprijs van een woning is een uitnodiging tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs biedt, dan doet u een bod. Verkoper kan dan beslissen of hij het bod wel of niet accepteert of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

De makelaar vraagt een hoge prijs voor een woning. Mag dat?

Verkoper bepaalt de vraagprijs in overleg met zijn makelaar. Koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dit geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen.



Over Toon

Toon Makelaardij is opgericht door Toon Coppens. Na vele jaren als mede-eigenaar van een makelaarskantoor actief te zijn geweest, besloot Toon met al zijn kennis en ervaring in 2016 een nieuw kantoor te beginnen. Toon Makelaardij was een feit. Kernwaarden die staan voor Toon zijn onder andere: ervaring, persoonlijkheid, vertrouwen, betrokkenheid en flexibiliteit. Met moderne middelen zoals 3D-presentaties, video en binnenkort zelfs Toon TV, wordt alles in het werk gesteld om de klant optimaal te bedienen. Het werkgebied van Toon strekt zich uit van de thuishaven Tilburg e.o. tot Eindhoven e.o., maar ook in De Kempen kent Toon de weg. "Mijn doel is een totaalpakket aan diensten aan te bieden, van aan- en verkoop tot verhuur, waarmee ik zowel particuliere als zakelijke klanten optimaal van dienst kan zijn. Als betrokken ondernemer streef ik altijd naar een vertrouwensband met mijn klanten. Ze kunnen mij bijvoorbeeld altijd bellen. Ongeacht het tijdstip!"