

TE HUUR



Kolpa v/d Hoek

Hofweg 1
3208 LE Spijkenisse

Huurprijs:
€ 90 per m² per jaar

MAKELAARS ♦ TAXATEURS

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:	1975
Locatie:	Bedrijventerrein Halfweg 1, Spijkenisse
Type:	Kantoorruimte
Oppervlakte:	400 m ²
Buitenterrein:	ca. 1500 m ²



Omschrijving

Representatieve, instapklare kantoorruimte van ca. 400m² BVO verdeeld over diverse kantoren, sanitaire voorzieningen en kantine. De kantoren zijn geheel gestoffeerd en deels gemeubileerd en allen v.v. glasvezel. Mogelijkheid tot het bij huren van beveiligd, omheind en bestraat buitenterrein tot max. 1.500m².

Diverse kantoren zijn met elkaar verbonden middels een tussendeur, waardoor ze multifunctioneel in gebruik zijn als directiekamer of spreek- vergaderruimte. De kantoorruimte is verdeeld over de begane grond en verdieping met beide voldoende sanitaire voorzieningen en invalidetoilet. De separate kantoren hebben een eigen airco- unit, waardoor het klimaat per ruimte kan worden ingesteld.

Het kantoorpand bevindt zich op een beveiligd (eigen) terrein wat is omheind met een afsluitbaar, elektrisch schuifhek met aparte voetgangershek. De entree is v.v. alarminstallatie met bedieningspaneel.

Zowel aan de voor- achterzijde bevindt zich een open beuken houten trap naar de op de verdieping gelegen kantoren.

Locatie:

"Het kantoorpand is centraal gelegen op het bedrijventerrein "Halfweg 1 dat parallel loopt aan de Groene Kruisweg met directe aansluiting op de A15, richting Europoort en het Rotterdamse Havengebied. De bushalte bevindt zich op 10 minuten loopafstand, maar het pand is uitstekend bereikbaar met eigen vervoer en gratis parkeren aan de openbare weg. Het kantoorpand ligt te midden van een aantal gerenommeerde bedrijven zoals: Helbers Machinefabriek – Van 't Hof (techniek) – Totaal Vers – Bouwmaat Spijkenisse- Toolsstation en vele andere grote bedrijven die actief zijn in Groot Rijnmond, Europoort of de Maasvlakte.

Opleveringsniveau:

- afgewerkte gestuukte en systeem wanden v.v. kabelgoten
- plafond v.v. LED verlichting
- vloerbedekking
- raambekleding (lamellen)
- glasvezel- internet (servicekosten)
- airco-unit warmte/koude regeling
- diverse bureaus
- ladekastjes
- archiefkast
- kapstok
- kantoren zijn verschillend ingericht.

Huurprijs:

Vanaf € 90,- per m²/jaar exclusief energie- servicekosten:

- Bijdrage energie: elektriciteit en water.
 - Servicekosten inclusief glasvezel
 - Exclusief de daarover verschuldigde BTW.
- Schoonmaak van algemene ruimtes, sanitaire voorzieningen is onderdeel van servicekosten.

Huurvoorwaarden

Het kantoor wordt aangeboden op (flexibele) basis met de volgende condities:

- minimaal 1 jaar met een opzegtermijn van 3 maanden voorafgaand.

- optie/verlengingsperiode automatisch van jaar tot jaar.
- kortere huurtermijnen zijn bespreekbaar, tegen betaling contractkosten a € 500,- excl. BTW
- jaarlijkse indexering conform CPI.
- betaling per maand vooruit (per automatische overboeking of incasso)
- zekerheidsstelling (borg) ter grootte van 3 huurtermijnen.
- huurovereenkomst op basis van de laatste versie standaard model (ROZ 2015).

Omzetbelasting:

De huurprijs en de energie- servicekosten worden belast met de geldende omzetbelasting. Huurder en verhuurder opteren voor een BTW-belaste verhuur. Indien op basis van de nieuwe BTW- wetgevingsvoorstelling huurder niet meer aan het criterium meer dan 90% BTW- belaste prestaties verricht voldoet, en zodoende het verzoek om BTW-belaste verhuur niet geaccepteerd wordt, dan zal de huurprijs worden verhoogd met een nader door verhuurder vast te stellen percentage.

Reclamevoering:

Reclamevoering is mogelijk op de daarvoor bestemde en door verhuurder aangegeven locatie.



Energie label: A ++

servicekosten

- periodiek onderhoud CV- installatie
- onderhoud airco- unit(s)
- glasvezel abonnement
- schoonmaak sanitaire voorzieningen, additionele ruimtes.
- vulling handdoek- zeep automaten
- toiletpapier en schoonmaakmiddelen
- afvoer van huishoudelijk-kantoor afval (geen meubilair e.d.)
- WOZ aanslag/waterschapslasten
- ontvangst post/verspreiding
- vervangen van lampen
- jaarlijks onderhoud: alarm en BMI installatie
- onderhoud aan brandblusapparatuur
- glasbewassing buitenzijde/onderhoud terrein
- ongedierte bestrijding
- administratie/kantoorkosten voor beheer

Algemeen:

De informatie omtrent voormeld onroerend goed is met zorg samengesteld, maar voor de juistheid ervan kan door de Bedrijfsadviseur BOG geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde gegevens enig recht worden ontleend. Maten en m² zijn indicatief. Deze informatieverstrekking mag niet als een aanbieding of offerte worden beschouwd.

Kolpa Van der Hoek Bedrijfsmakelaars B.V. en De Bedrijfsadviseur BOG ~ Rhijn Broesterhuizen BA zijn de makelaars van de verhuurder. Wij adviseren u uw eigen NVM-makelaar in te schakelen om uw belangen te behartigen tijdens het gehele huurtraject.

Nadere informatie:

Kolpa van der Hoek Bedrijfsmakelaars BV
Straatweg 94
3051 BL Rotterdam
010-4226144
www.kolpavanderhoek.nl
bedrijfsmakelaars@kolpavanderhoek.nl

In collegiale samenwerking met:

De Bedrijfsadviseur BOG
Rhijn Broesterhuizen BA
info@debedrijfsadviseurbog.nl



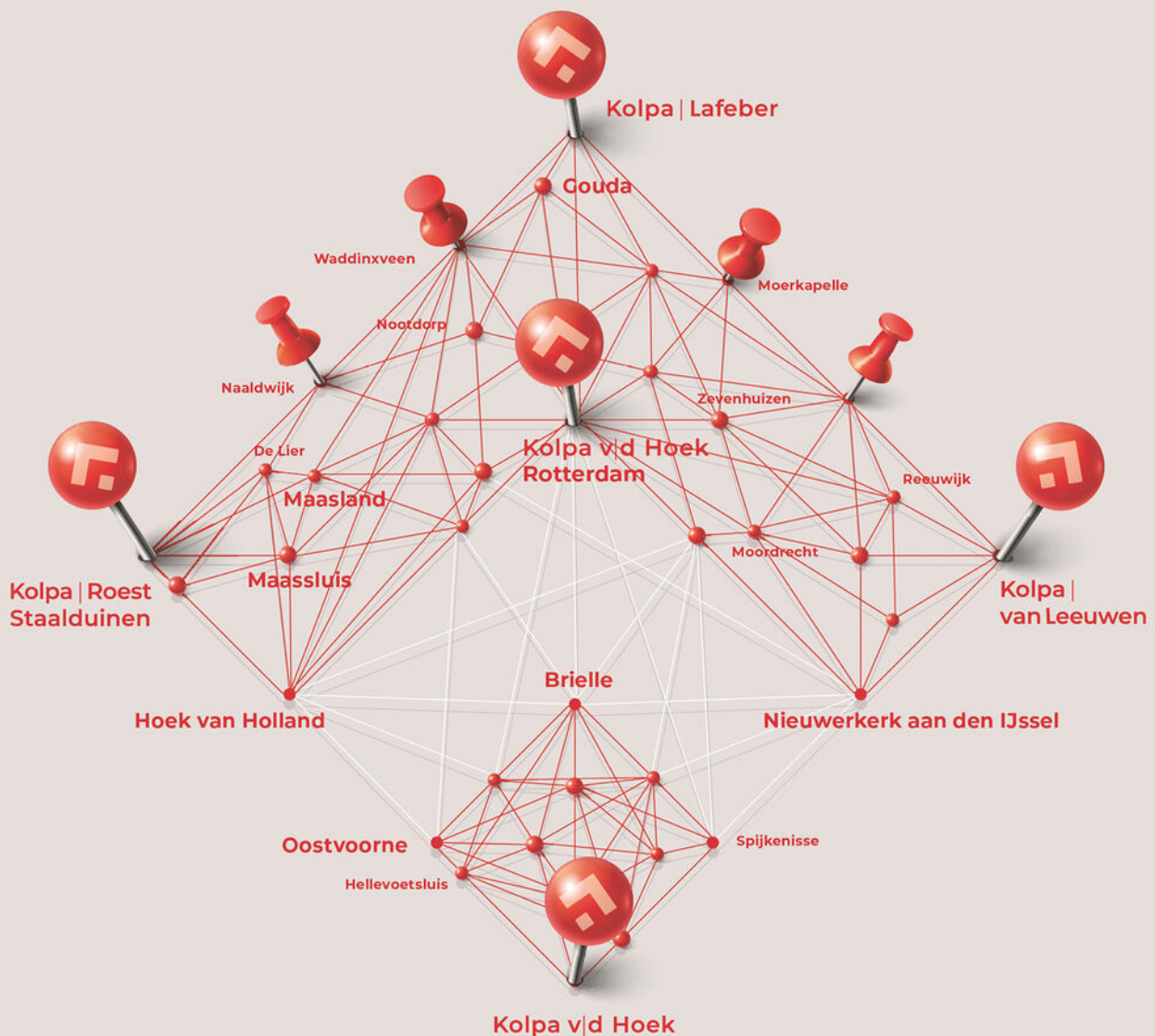


Over ons

Kolpa van der Hoek Makelaars en Taxateurs is in 2020 ontstaan door de samenvoeging van Kolpa Makelaars (sinds 1915) uit Rotterdam en Van der Hoek Makelaars (sinds 1960) uit Voorne-Putten. In zowel 2022 als in 2023 is het werkgebied uitgebreid met de overname van de bekende kantoren Roest Staalduinen Makelaardij & Vijverberg Westland Makelaars, Van Leeuwen Makelaardij en Lafeber Makelaardij. Hierdoor is een allround makelaarskantoor ontstaan met een werkgebied van Rotterdam tot Voorne, van Delft tot Gouda en Reeuwijk.

De inzet voor onze klanten blijft niet onopgemerkt. Zo waren we in 2018, 2019 en 2021 én 2022 de trotse winnaar van een FD Gazellen Award, werden we in vier categorieën genomineerd in de Woningmakelaar van het jaar-verkiezing én hebben we in oktober 2022 een internationale Global Business Award gewonnen, waarbij we zijn uitgeroepen tot 'Meest betrouwbare makelaar van Nederland'.

Wij beschikken over alle denkbare certificeringen en lidmaatschappen. Zo zijn wij aangesloten bij de NVM en zijn wij een 'RICS Regulated Firm'.





Kolpa v|d Hoek

De meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een huis

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

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 overbieden 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.



Kolpa v|d Hoek

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. Wat is een waarborgsom?

Tot zekerheid van de nakoming van de koper wordt over het algemeen in de koopovereenkomst een artikel opgenomen, waarbij de koper zich verplicht binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Deze waarborgsom bedraagt in de regel 10% van de koopsom en wordt bij de eigendomsoverdracht in mindering gebracht op de koopsom. Vaak regelt de financier deze zekerheidsstelling d.m.v. een bankgarantie.

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. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. 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 (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.

Meer informatie?

Kijk ook eens op de website www.nvm.nl

Disclaimer

Deze brochure is met zorg samengesteld. Voor de juistheid van de verstrekte informatie zijn wij in de regel in grote mate afhankelijk van derden.

De vermelde informatie is van algemene aard en is niet meer dan een uitnodiging om in onderhandeling te treden.

Aan de inhoud van deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.

Een woning kopen doe je maar een paar keer in je leven. Graag zullen wij u adviseren.

Heeft u interesse?



Kolpa v|d Hoek

Straatweg 94
3051 BL Rotterdam

010 – 422 6144
rotterdam@kolpavanderhoek.nl
www.kolpavanderhoek.nl



RICS



MAKELAARS ♦ TAXATEURS