

**EXTRA**

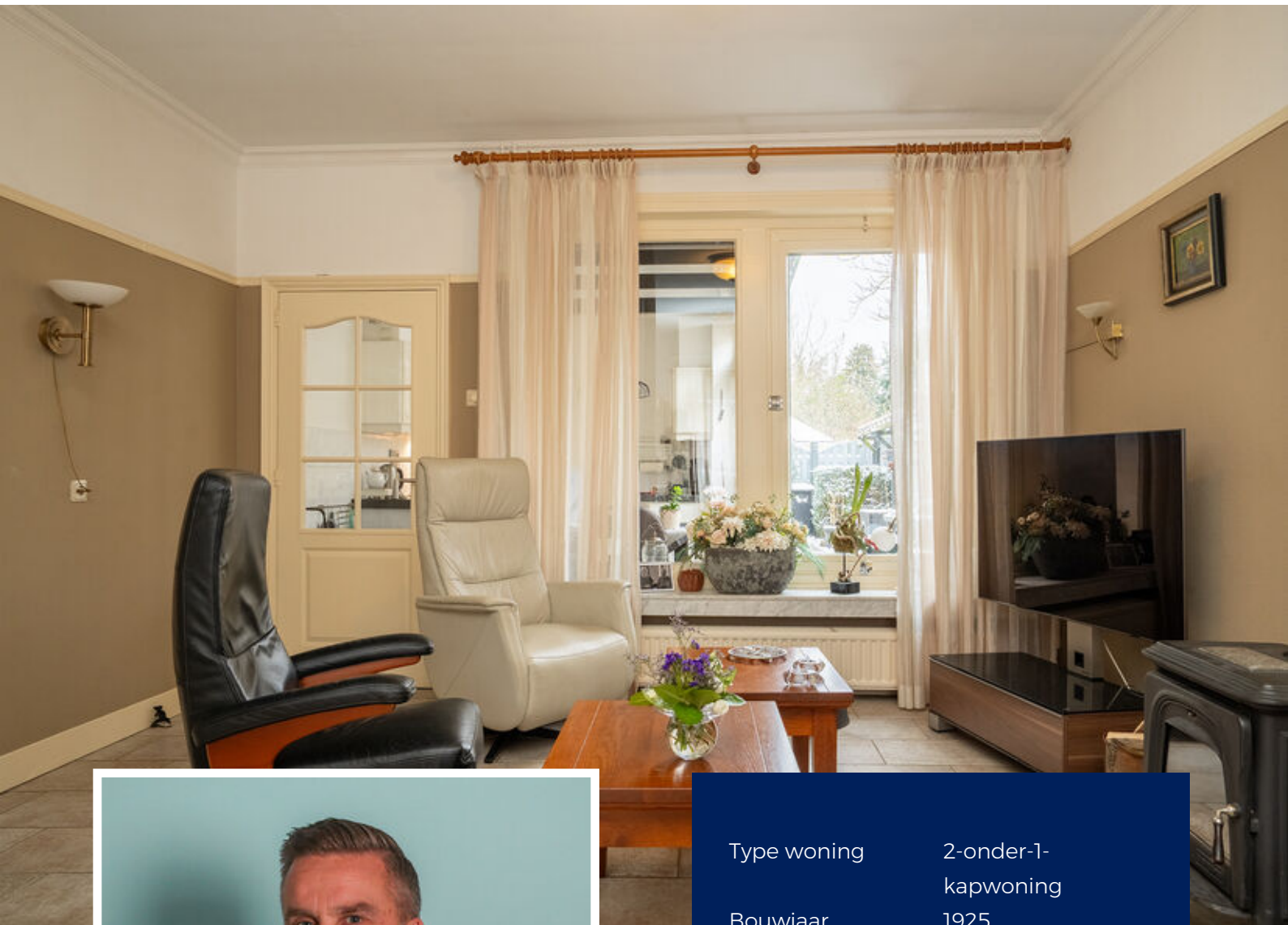
MAKELAARS

18

16

**ENSCHEDA**  
**Alleeweg 16**

# KENMERKEN & SPECIFICATIES



**Arjan Hollink**

[info@extramakelaars.nl](mailto:info@extramakelaars.nl)

053 4304 304

|                    |                     |
|--------------------|---------------------|
| Type woning        | 2-onder-1-kapwoning |
| Bouwjaar           | 1925                |
| Aantal slaapkamers | 3                   |
| Perceeloppervlakte | 119 m <sup>2</sup>  |
| Woonoppervlakte    | 96 m <sup>2</sup>   |
| Inhoud woning      | 378 m <sup>3</sup>  |
| Energie label      | C                   |
| Vraagprijs         | € 300.000 k.k.      |

Karakter, comfort en verrassend veel ruimte ...

Welkom aan de Alleeweg 16! Deze charmante helft van dubbel uit 1925 combineert het karakter van toen met het comfort van nu. Met een woonoppervlakte van ca. 96 m<sup>2</sup>, een slimme indeling en fijne extra's zoals vloerverwarming op de begane grond, airconditioning en een balkon aan de achterzijde, is dit een huis waar je zó in wilt trekken.



## Begane grond

Via de entree kom je in de sfeervolle woonkamer: licht, ruim en prettig ingedeeld. De betonnen begane grondvloer met vloerverwarming zorgt voor aangename warmte en extra comfort. En dat comfort wordt nog eens versterkt door de aanwezigheid van een heerlijke houtkachel. De woonkamer biedt volop ruimte voor een gezellige zithoek én eettafel.

Aan de achterzijde ligt de keuken, praktisch ingericht met alle inbouwapparatuur, ruimte voor een eettafel en met direct contact naar buiten. Vanuit hier stap je zo de achtergelegen buitenruimte in – ideaal voor een kop koffie in de ochtendzon of een zomerse avond.

Aansluitend aan de keuken bevindt zich de bijkeuken met de opstelplaats voor de wasmachine. Vanuit de bijkeuken heb je toegang tot de nette badkamer met dubbele wastafel, toilet en inloopdouche.

De aangebouwde stenen berging is de plek waar de CV ketel hangt en kan uiteraard dienst doen als opbergruimte voor fietsen etc.













## 1e verdieping

Op de 1e verdieping vind je 3 kamers waarvan er 2 op dit moment als slaapkamer fungeren. Het is echter vrij eenvoudig om er weer 3 slaapkamers van te maken. Tevens vind je hier een werkkamer met veel kastruimte en op de overloop bevindt zich een separaat toilet.

Extra fijn: via één van de kamers bereik je het balkon aan de achterzijde, een heerlijke plek om even buiten te zitten.











## EXTRA informatie

- Bouwjaar 1925 – karaktervol en sfeervol
- 96 m<sup>2</sup> woonoppervlakte
- Betonnen begane grondvloer met vloerverwarming
- Airconditioning voor extra wooncomfort
- Balkon/dakterras aan de achterzijde
- Praktische indeling met meerdere kamers
- Zonnepanelen aanwezig
- Gelegen in een fijne, centrale straat op Tweekelerveld nabij Universiteit, scholen, winkels en uitvalswegen.





# PLATTEGRONDEN



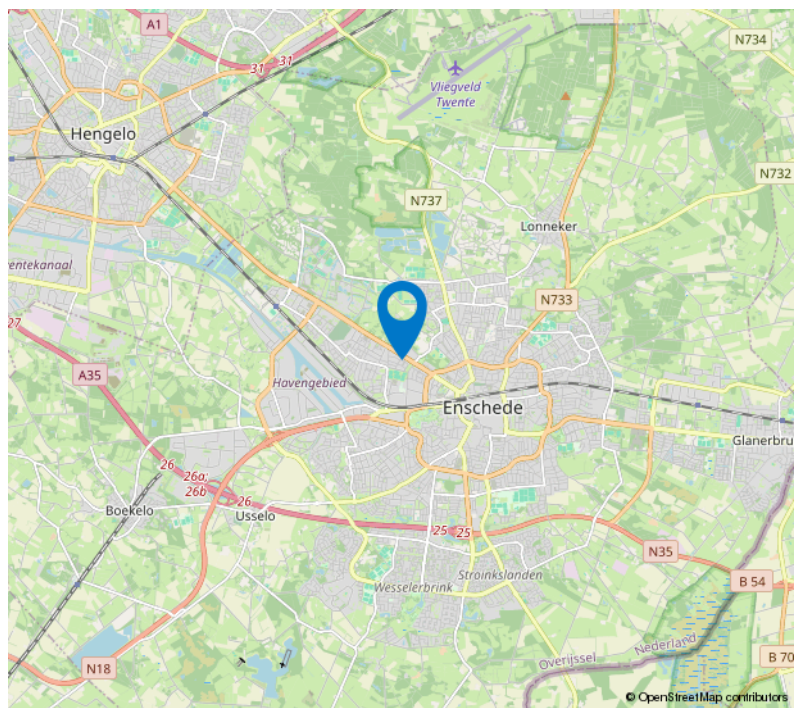
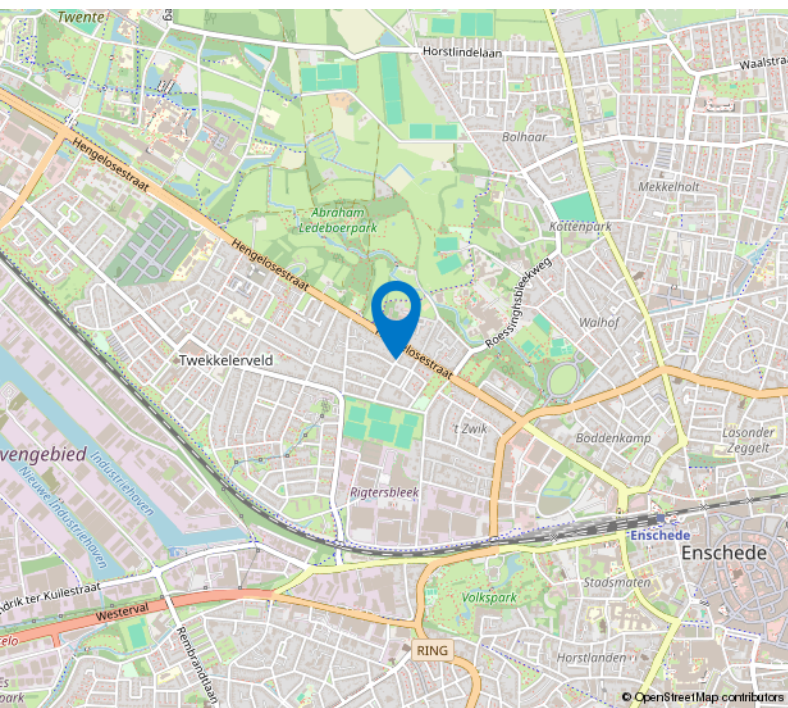
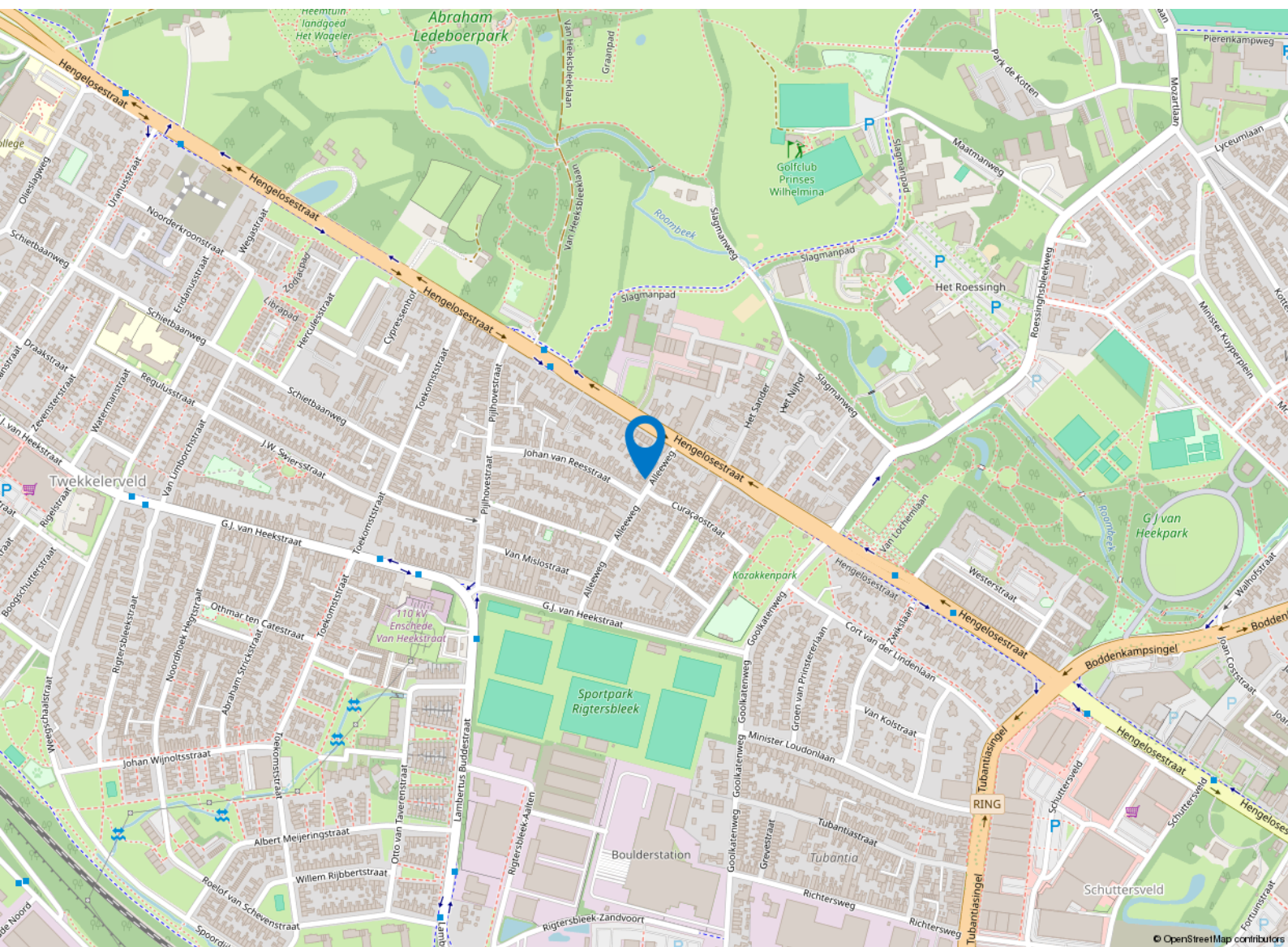
# PLATTEGRONDEN



# PLATTEGRONDEN



# LOCATIE OP DE KAART



# BUURTINFORMATIE

## Buurtinformatie - Enschede / Twekkelerveld

Leeftijd



0 - 14: 12%

15 - 24: 17%

25 - 44: 32%

45 - 64: 24%

65+: 16%

Huishoudens



Eenpersoons: 55%

Zonder kinderen: 22%

Met kinderen: 22%

Koop / huur



Koop: 20%

Huur: 80%



53%



47%



0,7 per huishouden

# OVER ONS

**EXTRA Makelaars** is op de Twentse markt een uniek en actief makelaars-kantoor, gevestigd in Enschede met een frisse, vernieuwende werkwijze. Onze unieke en actieve werkwijze hebben wij samengevat in onze naam en logo:

**EXTRA** Ondernemende Makelaars. Onze naam is een uitdaging! Wie het woord EXTRA in zijn naam op neemt moet ook meer bieden. Zo hanteren wij het "no cure, no pay" principe. Wij zijn ondernemend omdat alle makelaars zelfstandig ondernemer zijn. Bezichtigingen en afspraken

We hebben geen 9.00-tot-17.00u mentaliteit. Wijkspecialisme, persoonlijke aanpak, direct contact met de makelaar zijn andere speerpunten. Ook voor advies en hulp bij uw aankoopbeslissing bent u bij ons in goede handen. Wij komen graag langs voor een gratis waardebeoordeling en uitleg over onze werkwijze!

**EXTRA Makelaars** doet meer voor u!



# DE MEEST GESTELDE CONSUMENTENVRAGEN

## 1. 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. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

## 2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al 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 bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. 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 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 dan ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt die 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.

## 4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper de koopovereenkomst hebben ondertekend waarin is vastgelegd wat de partijen onderling zijn overeengekomen, met als belangrijke elementen: de prijs, de opleveringsdatum en eventuele ontbindende voorwaarden. Vervolgens Vtreedt de wettelijke bedenktijd in. De koop komt pas definitief tot stand nadat deze periode is verstreken (ontbindende voorwaarden buiten beschouwing gelaten).

De verkopende makelaar stelt doorgaans de koopovereenkomst op. Daarin moet staan wat de partijen hebben afgesproken. Meestal wordt nog een aantal extra afspraken vastgelegd in de koopovereenkomst. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule.

Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór tekening van de koopovereenkomst. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende

voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit "onder voorbehoud financiering" is.

## 5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woongids biedt, dan doet u 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.

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

Dat mag. Eén 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 eventuele 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.

## 7. De makelaar vraagt een 'belachelijke' 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 of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken – roerende zaken bijvoorbeeld – pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een resultaat is bereikt.

## 8. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een 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 wordt vaak ten onrechte 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.

# DE MEEST GESTELDE CONSUMENTENVRAGEN

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 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 teleurstellingen voorkomen.

## **10. 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 overdrachts-belasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en eventueel de hypotheekakte 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 makelaar dient bij de verkoop 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.

## **11. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?**

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld.

De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De VBO-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

## **12. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?**

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kunt u denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notaris-kosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper.

Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkomt u dat u achteraf voor verrassingen te komen staan.

## **13. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?**

VBO-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

- a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
- b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
- c) Gebouwggebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
- d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m2 worden genegeerd.

## **14. Heeft mijn woning een energielabel nodig?**

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht.

Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal € 410,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst.

# INTERESSE?



## MAKELAARS



Kuipersdijk 412  
7541 WK Enschede  
053-4304304  
[info@extramakelaars.nl](mailto:info@extramakelaars.nl)  
[www.extramakelaars.nl](http://www.extramakelaars.nl)

