



EXTRA

MAKELAARS

ENSCHEDA
Reutumbrink 8

KENMERKEN & SPECIFICATIES



Gerald ten Boske

gerald@extramakelaars.nl

053-4304304

Type woning	TUSSEN
Bouwjaar	1967
Aantal slaapkamers	4
Perceeloppervlakte	96m ²
Woonoppervlakte	118m ²
Inhoud woning	473m ³
Energie label	
Vraagprijs	€ 243.000 K.K.

Terug van nooit weggeweest... de drive-in woning!
In de jaren 90 bedachten we ineens dat woonerven het summum van woongenot zouden zijn. Maar langzaam maar zeker is dat idee aan het veranderen en blijken die brinken, met hun kindvriendelijke speelvelden, hun ruime parkeergelegenheid en hun drive-in woningen zo gek nog niet. Een eigen oprit, een eigen garage, een extra hobbykamer en gewoon heel erg veel binnenruimte. Redelijk uniek in deze prijsklasse. Daarnaast beschikt deze woning over een nette inbouwkeuken, een fijne overkapping in de tuin en een tot kantoor ingerichte tuinkamer, met eigen inbouwkeuken. Dus ook beneden gewoon koken, koffie zetten en van de tuin genieten. De woning is grotendeels voorzien van dubbel glas, kunststof kozijnen en u heeft geen omkijken naar uw verwarmingsinstallatie, want dat doet de VVE... dus wanneer de foto's u aanstaan, heeft u alle redenen om snel een bezichtiging te plannen.





Begane grond

Achter de voordeur ontvouwt zich de nette gang met rechts de meterkast, vervolgens de binnendeur naar de garage en de trapopgang naar de woonverdieping. Wie vanuit de gang rechtdoor loopt komt in de woning-brede hobbykamer, ingericht als kantoor met eigen inbouwkeuken. Van fietsenreparatie tot atelier, van kantoor tot praktijkruimte, maar natuurlijk ook gewoon als gamekamer of gewoon om te chillen met vrienden.

De eerder genoemde garage beschikt over volwassen afmetingen. Kan natuurlijk gebruikt worden om uw auto of motor binnen te stallen, maar is ook prima geschikt als wasruimte, of als combinatie van beide. Kortom een complete woonlaag met zeer goede bereikbaarheid als extra feature. Iets wat bij de traditionele zolder, de overeenkomstige woonlaag bij "normale" huizen, natuurlijk ontbreekt.





1e verdieping

Wie de trap naar de eerste verdieping neemt komt op de overloop, die de woning feitelijk in tweeën deelt. Aan de voorzijde, met zicht op de speeltuin, de woonkeuken, met de nette inbouwkeuken, die qua kleurstelling nog steeds goed mee kan. Aan de achterzijde ligt de ruime woonkamer, met zicht op de tuin. Verder vanuit de overloop bereikbaar het gastentoilet en de bergkast











2e verdieping

De tweede verdieping, eveneens bereikbaar vanuit de centraal gelegen trapopgang, voorziet in een drietal slaapkamers en een doucheruimte met wastafel en inloofdouche. Aan de voorzijde van de woning ligt de hoofdslaapkamer, die gebruik maakt van de gehele breedte van de woning. En aan de achterzijde liggen de 2 kinderkamers, die met hun bijna 9,5 vierkante meter zeker niet klein zijn.





Buiten

Wanneer het in Nederland een beetje mooi weer wordt, zal de tuin een verlengstuk van de woning worden. In dit geval sluit de tuin naadloos aan op de hobbykamer, waardoor het uitoefenen van beroep of hobby binnen, prettig onderbroken kan worden door een wandeling in de eigen tuin, die (bijna) geheel verhard is en dus nauwelijks onderhoud vraagt. De keuken op de begane grond is hierbij een echte pré.



EXTRA informatie

- Goed onderhouden drive-in tussenwoning, gelegen aan een fijne Brink.
- Met fijne overkapping in de achtertuin.
- Rustig gelegen aan een traditionele brink met een mooie speeltuin aan de voorzijde.
- Voldoende parkeerplaatsen in de directe omgeving, voor de eigen woning en natuurlijk in de garage.
- Geen directe overburen of achterburen.
- Geen eigen onderhoud aan dak of gevels, dat neemt de VVE voor haar rekening.
- Ondanks dat een bescheiden VVE bijdrage van slechts van 65,- euro per maand.
- Typische drive-in indeling met dwarsgeplaatst trappenhuis, waardoor aan de voor- en achterzijde mooie brede leefruimtes overblijven.
- Op de begane grond een garage en een slaap-, werk- of hobbykamer.
- Op de eerste verdieping, aan de achterzijde een grote en lichte woonkamer.
- Grote woonkeuken met ruimte voor een grote eettafel en een nette inbouwkeuken uit 2006 (waarvan de vaatwasser en de koelkast recent zijn vervangen).

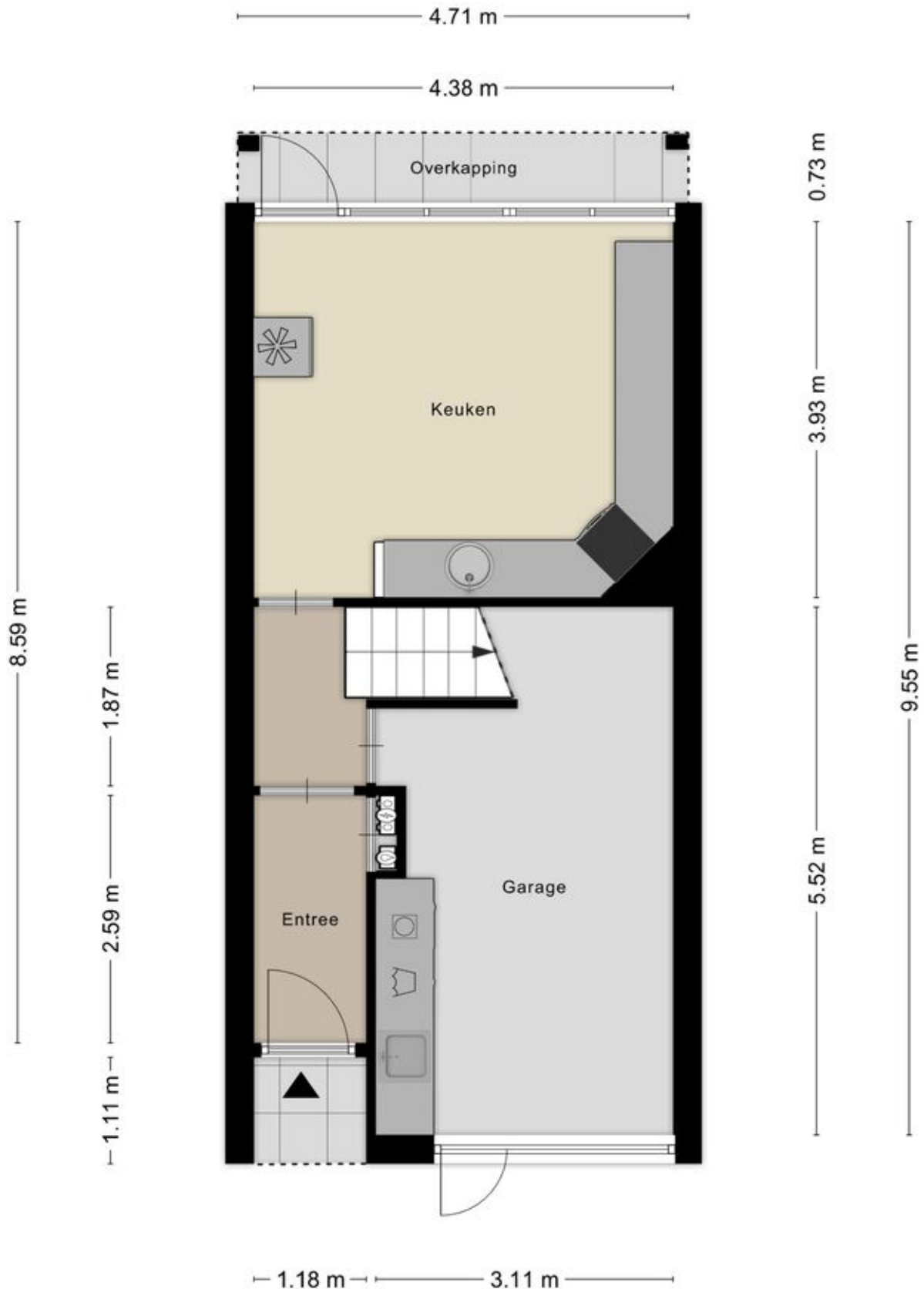




EXTRA informatie

- Drie goede slaapkamers en een doucheruimte op de tweede verdieping.
- Tevens bevindt zich in de garage de kast voor de wasmachine en droger.
- De woning is grotendeels voorzien van kunststof kozijnen met isolatieglas.
- Geen eigen Cv-ketel, maar blokverwarming, onderhouden door de VVE.
- Onderhoudsvriendelijk aangelegde achtertuin.
- Perceeloppervlak: 96 m².
- Gebruiksoppervlak wonen: ca. 118 m².
- Gebruiksoppervlak inpandige ruimte: ca. 16m².
- Gebouw gebonden buitenruimte : ca. 5 m².
- Bouwjaar: 1967.

PLATTEGRONDEN



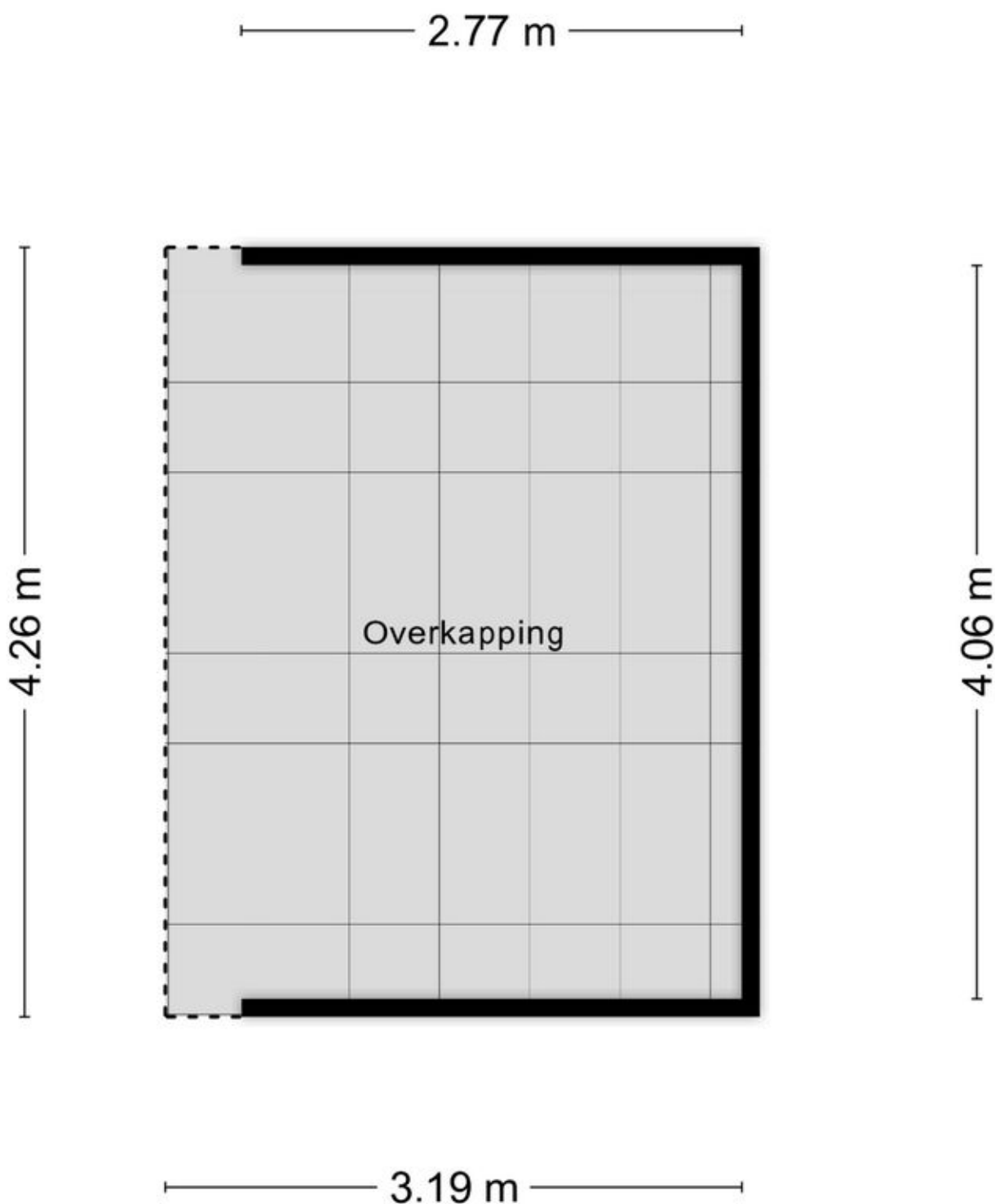
PLATTEGRONDEN



PLATTEGRONDEN

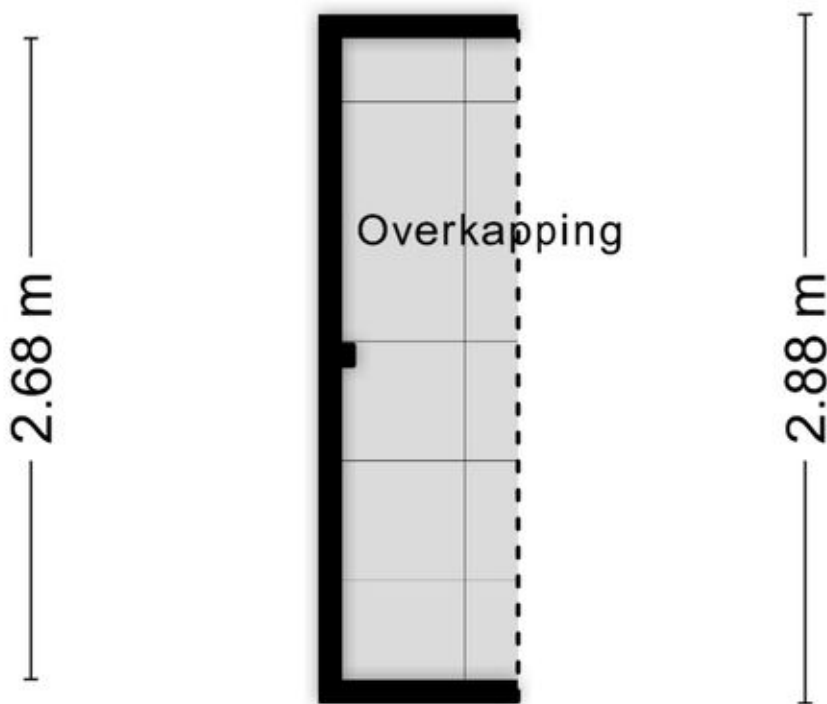


PLATTEGRONDEN



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGRONDEN



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: k24



12345

25

Deze kaart is noordgericht

Perceelnummer

Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente Lonneker

Sectie Z

Perceel 2844

kadaster

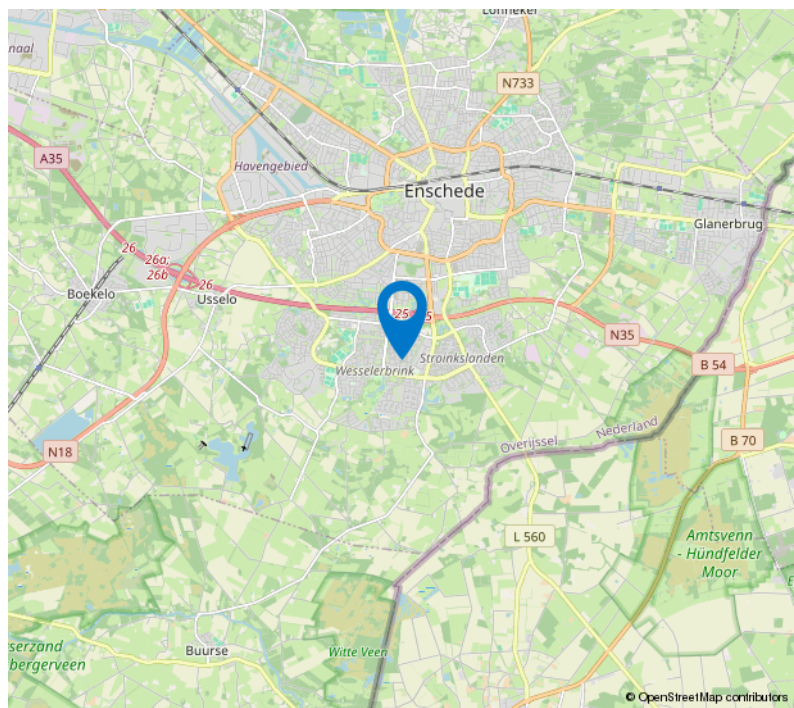
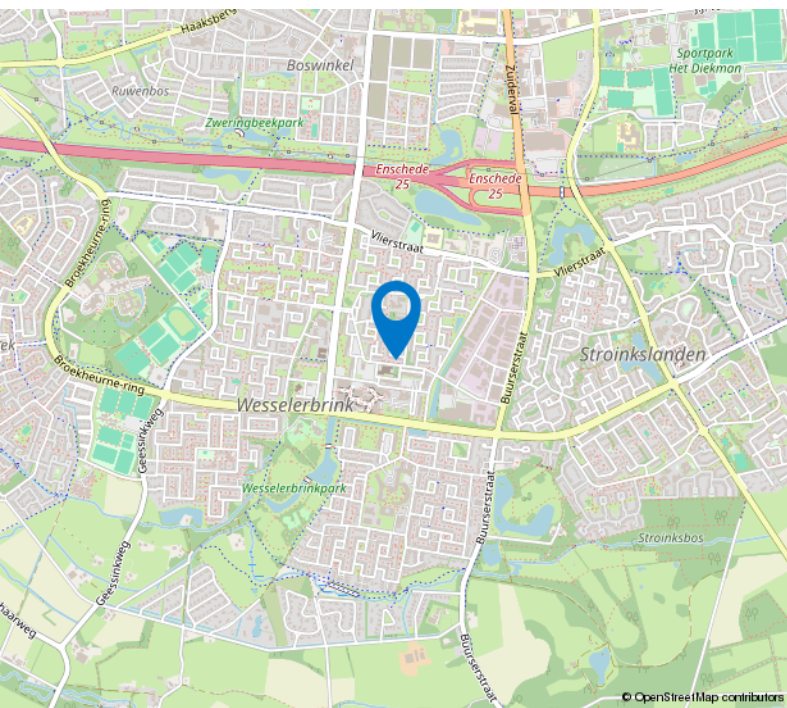
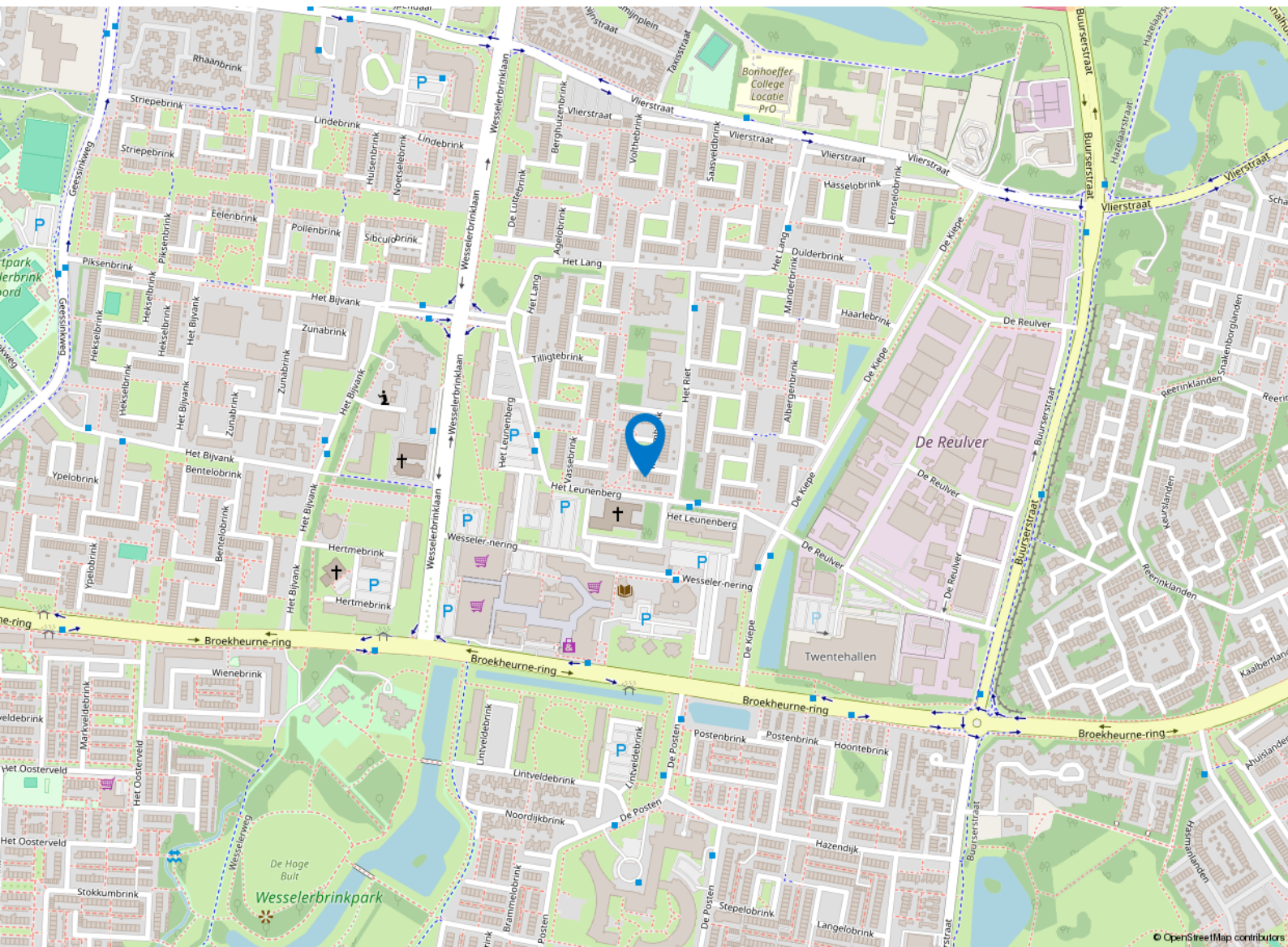
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.

De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 18 februari 2025

De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

LOCATIE OP DE KAART



BUURTINFORMATIE

Buurtinformatie - Enschede / Wesselerbrink Noord-Oost

Leeftijd



0 - 14: 15% 15 - 24: 15% 25 - 44: 21%
45 - 64: 25% 65+: 24%

Huishoudens



Eenpersoons: 47% Zonder kinderen: 24%
Met kinderen: 28%

Koop / huur



Koop: 18% Huur: 82%



49%



51%



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 waardebepaling 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
www.extramakelaars.nl

