EXTRA

MAKELAARS

ENSCHEDE
Roelof Van Schevenstraat 97

KENMERKEN & SPECIFICATIES

Type woning	
Bouwjaar	1966
Aantal slaapkamers	2
Perceeloppervlakte	
Woonoppervlakte	75.20m²
Inhoud woning	248.43m³
Energielabel	C
Vraagprijs	€ 239.000 K.K.

Bryan Rouweler

bryan@extramakelaars.nl

053-4304304

Ruim 3-kamerappartement op een geweldige locatie!

In de geliefde en groene wijk Twekkelerveld in Enschede ligt dit goed onderhouden en ruim appartement aan de Roelof van Schevenstraat 97. Gelegen op de eerste verdieping van een kleinschalig complex biedt dit appartement een combinatie van ruimte, licht en comfort. Dankzij de praktische indeling en centrale locatie is het een ideale woning voor starters, stellen of senioren.

Bij binnenkomst word je verwelkomd in een ruime hal die toegang biedt tot de meterkast, een garderobe, een handige inbouwkast en een net toilet met fonteintje. Vanuit de hal bereik je zowel de keuken, de eetkamer als de woonkamer.

De woonkamer is ruim en bijzonder licht, dankzij de grote raampartijen die een overvloed aan natuurlijk licht binnenlaten. Hier is voldoende plek voor een comfortabele zithoek en een gezellige eettafel. Vanuit de eetkamer stap je direct het zonnige balkon op, dat op het zuiden is gelegen. Hier kun je heerlijk genieten van de buitenlucht en het prachtige uitzicht op de groene omgeving.

De keuken is praktisch ingericht. De keuken is voorzien van een gaskookplaat, een oven, een koelkast en vriezer. Het appartement beschikt over twee ruime slaapkamers. De grootste slaapkamer heeft handige inbouwkasten, terwijl de tweede slaapkamer zich uitstekend leent als logeerkamer, werkkamer of hobbyruimte. De badkamer is voorzien van een ruime douche en een wastafel.

Slaapkamer 1

Slaapkamer 2

Badkamer

Het gehele appartement is ruim van opzet en heeft veel lichtinval door de grote raampartijen wat zorgt voor een rustige uitstraling. Daarnaast beschikt het appartement over een eigen berging op de begane grond, ideaal voor extra opslagruimte.

De locatie maakt dit appartement extra aantrekkelijk. Het ligt op korte afstand van de Universiteit Twente, het station, supermarkten en het winkelcentrum. Ook scholen, sportvoorzieningen en het openbaar vervoer zijn binnen handbereik. Kortom, een ideale plek om te wonen!

Ben je op zoek naar een ruim appartement met een centrale ligging? Dan is dit appartement aan de Roelof van Schevenstraat 97 zeker een bezichtiging waard.

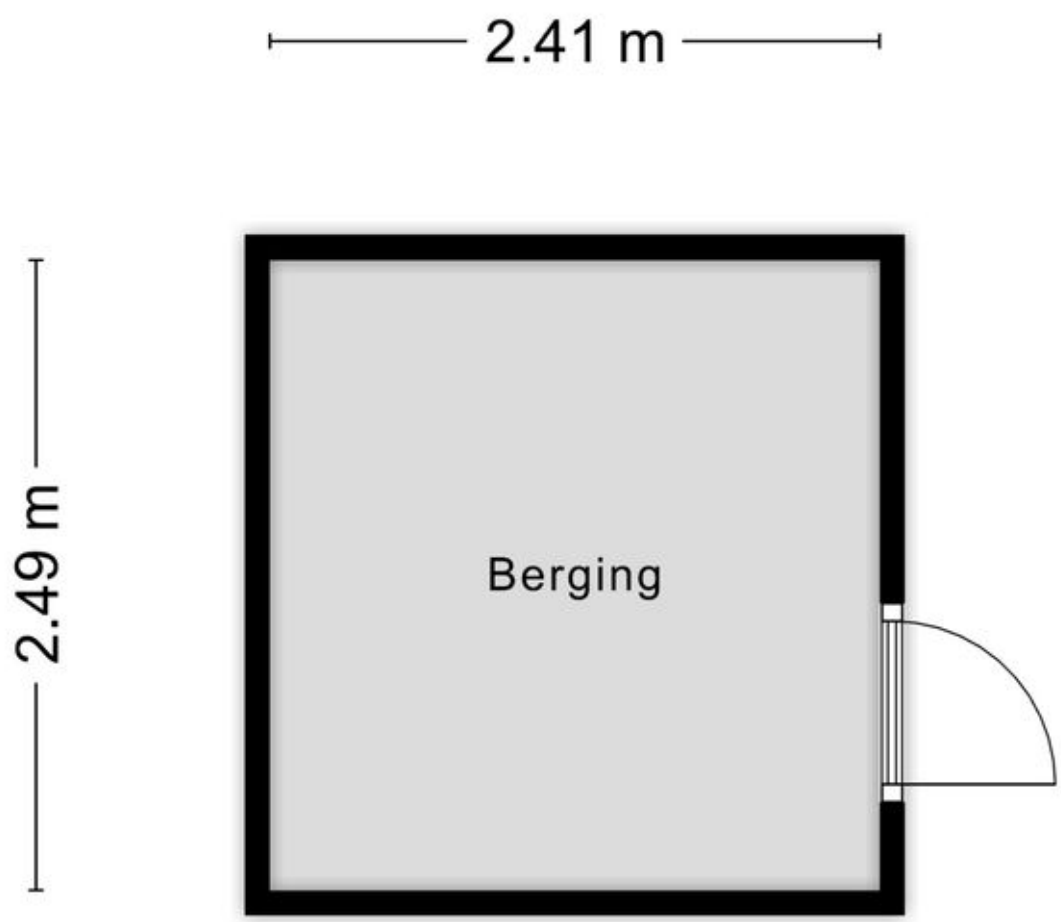
EXTRA informatie

- Ruim 3-kamerappartement.
- Verwarming en warm water d.m.v. Cv-combiketel merk Intergas uit 2021 (huur).
- Bouwjaar 1966, woonoppervlakte: 75 m², inhoud circa: 248 m³.
- Gehele woning is voorzien van isolerende beglazing en grotendeels v.v. kunststof kozijnen.
- Maandelijkse VVE kosten: € 150,-.
- Een op jouw situatie toegespitst duurzaamheidsadvies voor deze woning is beschikbaar via onze website.

PLATTEGRONDEN

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

PLATTEGRONDEN



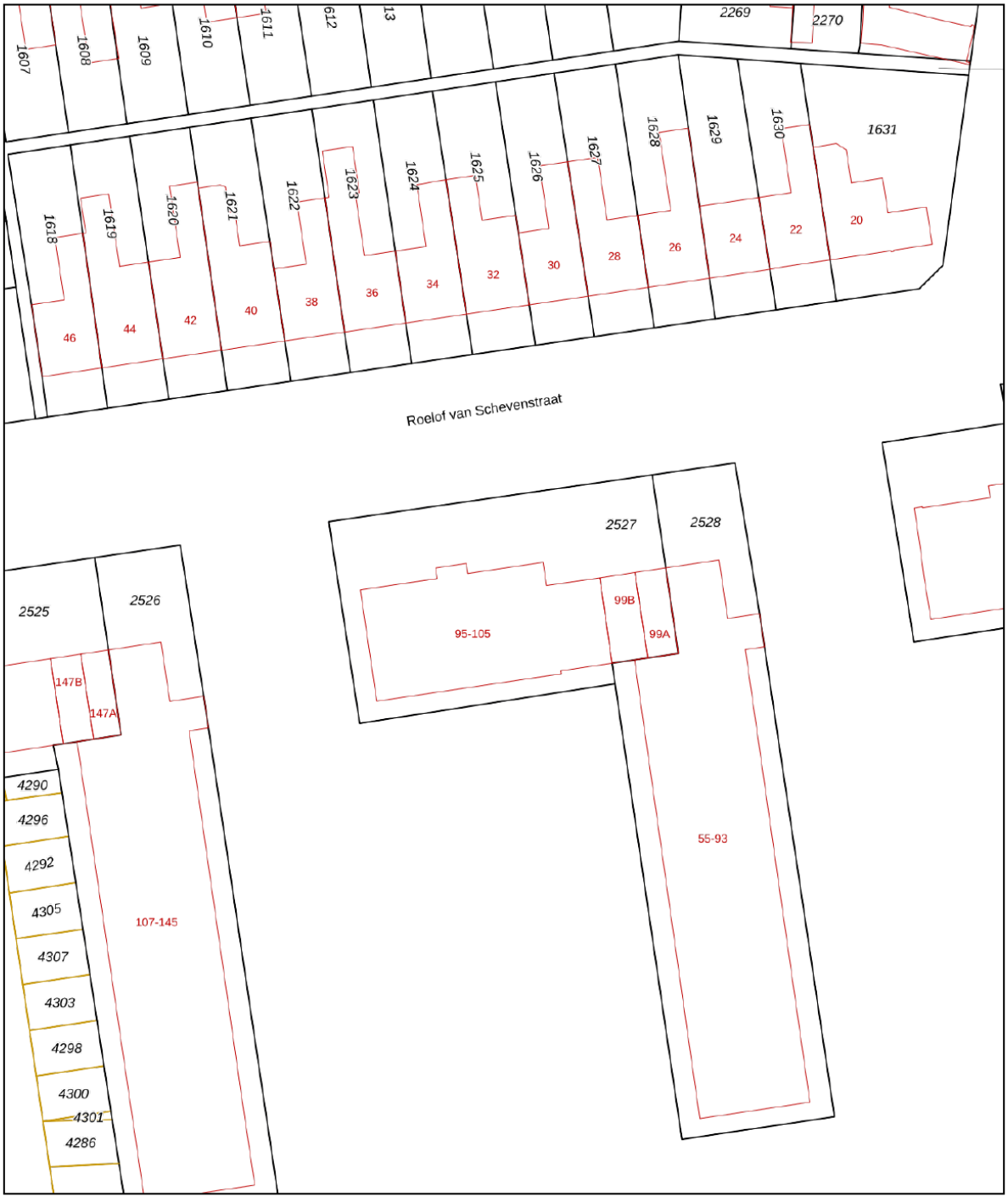
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl

KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: k24



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 11 februari 2025
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

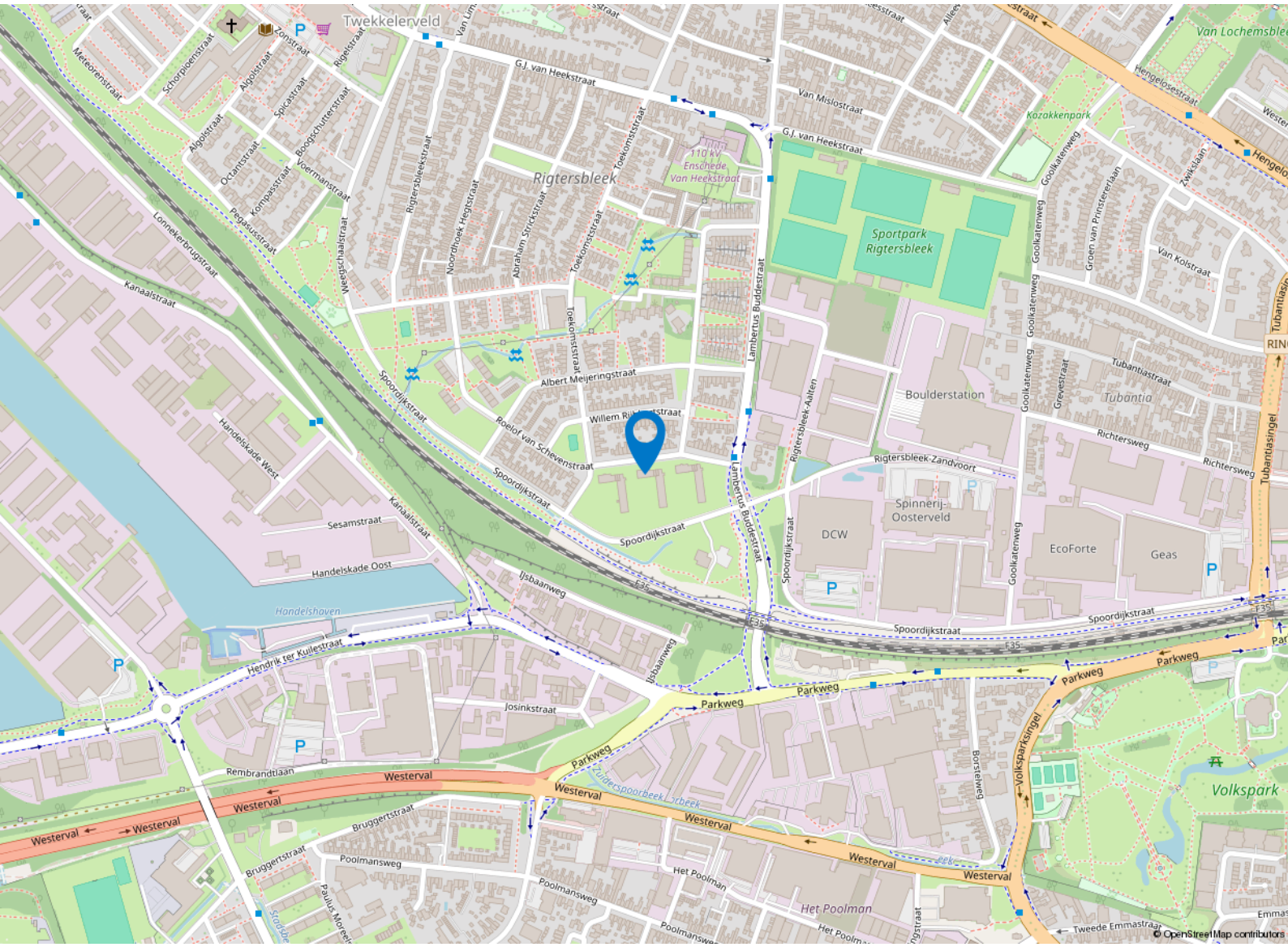
Schaal 1: 500

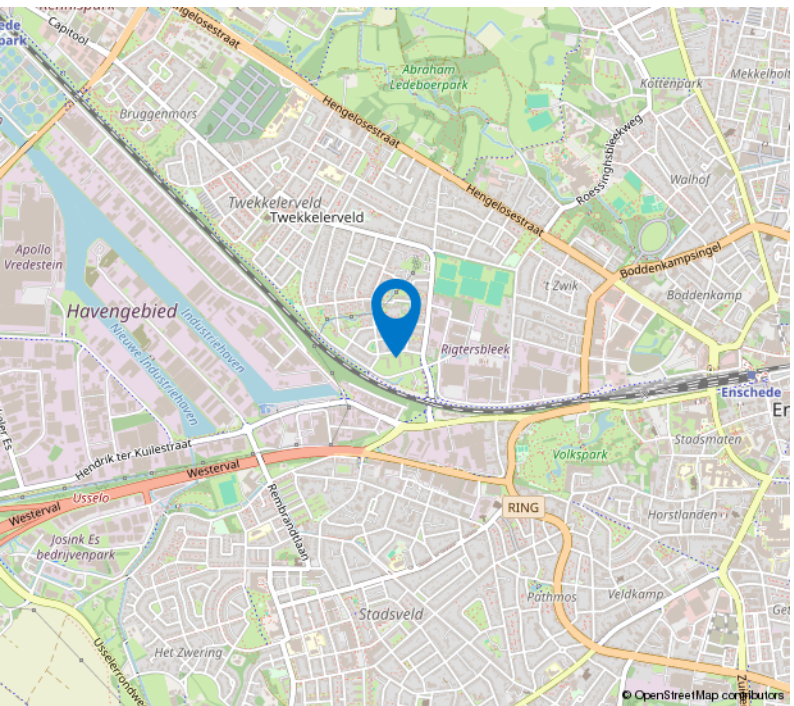
Kadastrale gemeente	Lonneker
Sectie	S
Perceel	2527

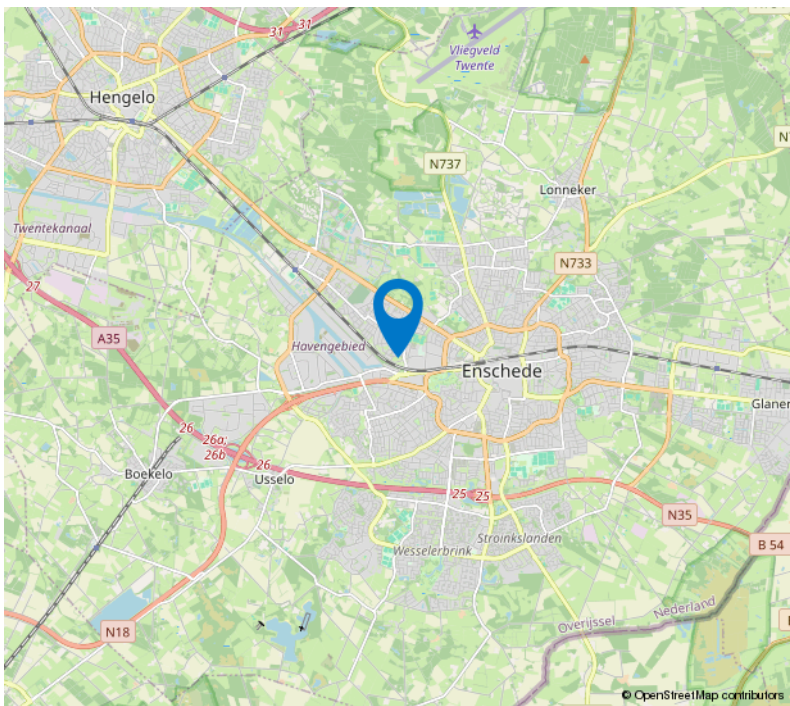
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

kadaster

LOCATIE OP DE KAART







BUURTINFORMATIE

Buurtinformatie - Enschede / Tubantia-Toekomst

Leeftijd

0 - 14: 13%
15 - 24: 18%
25 - 44: 28%
45 - 64: 26%
65+: 15%

Huishoudens

Eenpersoons: 47%
Zonder kinderen: 28%
Met kinderen: 25%

Koop / huur

Koop: 64%
Huur: 36%

53%
47%
0,8 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!

EXTRA
MAKELAARS

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 bezichtig-ingen 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 bieder 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 wijzigingen?
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 bieders 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) Gebouwgebonden 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?

EXTRA

MAKELAARS

Kuipersdijk 412
7541 WK Enschede
053-4304304
info@extramakelaars.nl
ww.extramakelaars.nl

funda

VBO