



TILBURG
Niers 52

Vraagprijs
€ 399.000,- k.k.

Comfortabel wonen!

**MARCEL
DASSEN**
makelaars



funda

013 - 5 300 600 | info@marceldassenmakelaars.nl
www.marceldassenmakelaars.nl

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:
1982

Soort:
eengezinswoning

kamers:
6

Inhoud:
circa 458 m³

Woonoppervlakte:
circa 146 m²

Perceeloppervlakte:
238 m²

Externe bergruimte:
circa 5 m²

Verwarming:
c.v.-ketel

Energie label:
B, geldig tot 31-08-2030

Omschrijving

Deze comfortabele aan- en opgebouwde hoekwoning biedt volop ruimte en comfort voor u en uw gezin! Er is plek om in pandig bijvoorbeeld een motor te stallen, de auto op eigen terrein te parkeren en biedt tevens mogelijkheden om thuis te werken. Een heerlijke plek in een kindvriendelijke woonomgeving binnen de gewilde woonwijk De Blaak met op korte afstand alle benodigde voorzieningen zoals scholen, winkels, sportvoorzieningen en uitvalswegen.

Deze fijne gezinswoning beschikt over een eigen oprit en een fraai aangelegde tuin met sfeervolle veranda en praktisch tuinhuis. Daarnaast biedt de goed onderhouden woning u een ideale indeling en prettige ruime leefruimtes waaronder een sfeervolle, tuingerichte woonkamer, een moderne keuken, een extra tuin-/werkkamer op de begane grond, drie – mogelijk vier of zelfs vijf - ruime slaapkamers en een complete badkamer. Een heerlijk ruim huis met mogelijkheden op een prettige locatie!

Sfeer, ruimte en mogelijkheden zijn het beste tijdens een bezichtiging te ervaren. U bent dan ook van harte welkom om hiervoor een afspraak te maken. Om alvast een idee te geven van de indeling, onderstaand een korte omschrijving.

Begane grond

Vanuit de entree/hal met meterkast, radiatoromkasting, trapopgang en volledig betegelde toiletruimte (v.v. wandcloset, fonteintje, radiator en klein raampje) heeft u toegang tot de comfortabele, tuingerichte woonkamer. De kamer is keurig afgewerkt met onder meer een doorlopende PVC-vloer en strakke stucwerk wanden en plafond. De ruimte beschikt verder over een sfeervolle gashaard met sfeerverlichting, designradiatoren, een praktische trap-/bergkast en een extra tuindeur richting het terras. Aangrenzend treft u de open keuken aan. Deze is voorzien van een uitgebreide keukeninrichting (2011) met voldoende kastruimte, laden, apothekerskast, een composiet werkblad en als (inbouw)apparatuur een combi-oven, oven, vaatwasser, koelkast met vriezer (laden) en een 5-pits gaskookplaat waarboven een rvs afzuigkap. Tevens is vanuit de woonkamer de tuinkamer bereikbaar. Een multifunctionele ruimte welke als tv-kamer, speelkamer of als kantoor-/werkruimte dienst kan doen. Vanuit deze kamer is middels een schuifpui de tuin bereikbaar.

Eerste verdieping

Vanaf de overloop heeft u toegang tot drie slaapkamers en de badkamer. De overloop en slaapkamers zijn afgewerkt met vloerbedekking, stuc- dan wel spuitwerk wanden en plafonds. De hoofdslaapkamer is aan de achterzijde van de woning gesitueerd, is zeer ruim van opzet (voorheen twee kamers) en beschikt over een schuifdeur en twee nieuwe Velux dakramen. De slaapkamer ter plaatse van de opbouw is een heerlijk lichte ruimte door de aanwezigheid van de raampartijen aan zowel voor- als achterzijde. Naast de derde slaapkamer is ook de volledig betegelde badkamer aan de voorzijde gelegen. De in lichte kleurstellingen uitgevoerde badkamer is ingericht met een ligbad met vlakke bodemplaat en douchescherm (daardoor een ruime douchemogelijkheid), een wandcloset, wastafelmeubel, designradiator en een lamellen plafond waarin spots zijn aangebracht.

Tweede verdieping

Middels een vaste trap is deze verdieping bereikbaar. Het betreft hier open zolder en zou een prima slaap-/hobby- of speelkamer kunnen zijn. De ruimte heeft een dakvenster en achter het knieschot voldoende bergruimte. Aangrenzend is, ter plaatse van de opbouw, een was-/cv-ruimte gesitueerd. Hier zijn de aansluitingen voor de wasapparatuur aanwezig, als ook de opstelling van de CV-ketel en de omvormer van de zonnepanelen. De verdieping is afgewerkt met een zeil vloerbedekking. Het dak is geïsoleerd en voorzien van een nog niet gestucte gipsplaten plafondafwerking.

Buiten

De woning beschikt over een voor- en achtertuin. De voortuin is grotendeels bestraat, beschikt over een parkeerplaats, is voorzien van een buitenkraan en geeft toegang tot de bergruimte met brede kunststof deur, licht en elektra. Deze ruimte is ideaal voor het stallen van een motor of het uitvoeren van een hobby. De geheel omheinde, privacy biedende achtertuin is sfeervol aangelegd en biedt te allen tijde een plekje met zon of schaduw. De tuin is ingericht met onder meer twee terrassen waarvan een met groot zonnescherm, een fraaie vijverpartij, een kunstgras gazon, een gezellige veranda, een praktisch tuinhuis (v.v. elektra, opstelling vijverpomp en verlichting) en een afgescheiden ruimte voor de containers. De aanwezige bomen in de vorm van 2 Catalpas en een Ginkgo en de bloemrijke plantenperken zorgen voor sfeer in de tuin. Erg praktisch; de tuin is via een achterom aan de zijkant en aan de achterkant bereikbaar. De buitenkraan, -verlichting en elektra maken het geheel compleet.

Algemeen

- Meterkast met 9 groepen, aardlekschakelaars, slimme meter en glasvezelkabel;
- Verwarming middels een CV-ketel, merk Remeha Avanta, bouwjaar 2012, geplaatst 2013;
- Sfeervolle gashaard in woonkamer;
- 12 zonnepanelen aanwezig;
- De woning is volledig geïsoleerd en voorzien van dubbele beglazing;
- Aluminium schuifpui in tuinkamer, overige kozijnen van kunststof (2011);
- Aan- en opbouw dateren van 2011;

Kenmerken

- Sfeervolle aan- en opgebouwde gezinswoning;
- Ruime, tuingerichte woonkamer;
- Uitgebreide, moderne keukeninrichting;
- Extra tuin-/werkkamer op de begane grond;
- 3, mogelijk 4 of zelfs 5 slaapkamers;
- Moderne badkamer;
- Berging met mogelijkheid tot stallen motor / scooter / fietsen;
- Eigen oprit;
- Sfeervolle tuin met veranda, tuinhuis en achterom;
- Kindvriendelijk woonomgeving op korte afstand van voorzieningen;
- Uitvalswegen en stadscentrum zijn goed bereikbaar vanaf deze locatie.

































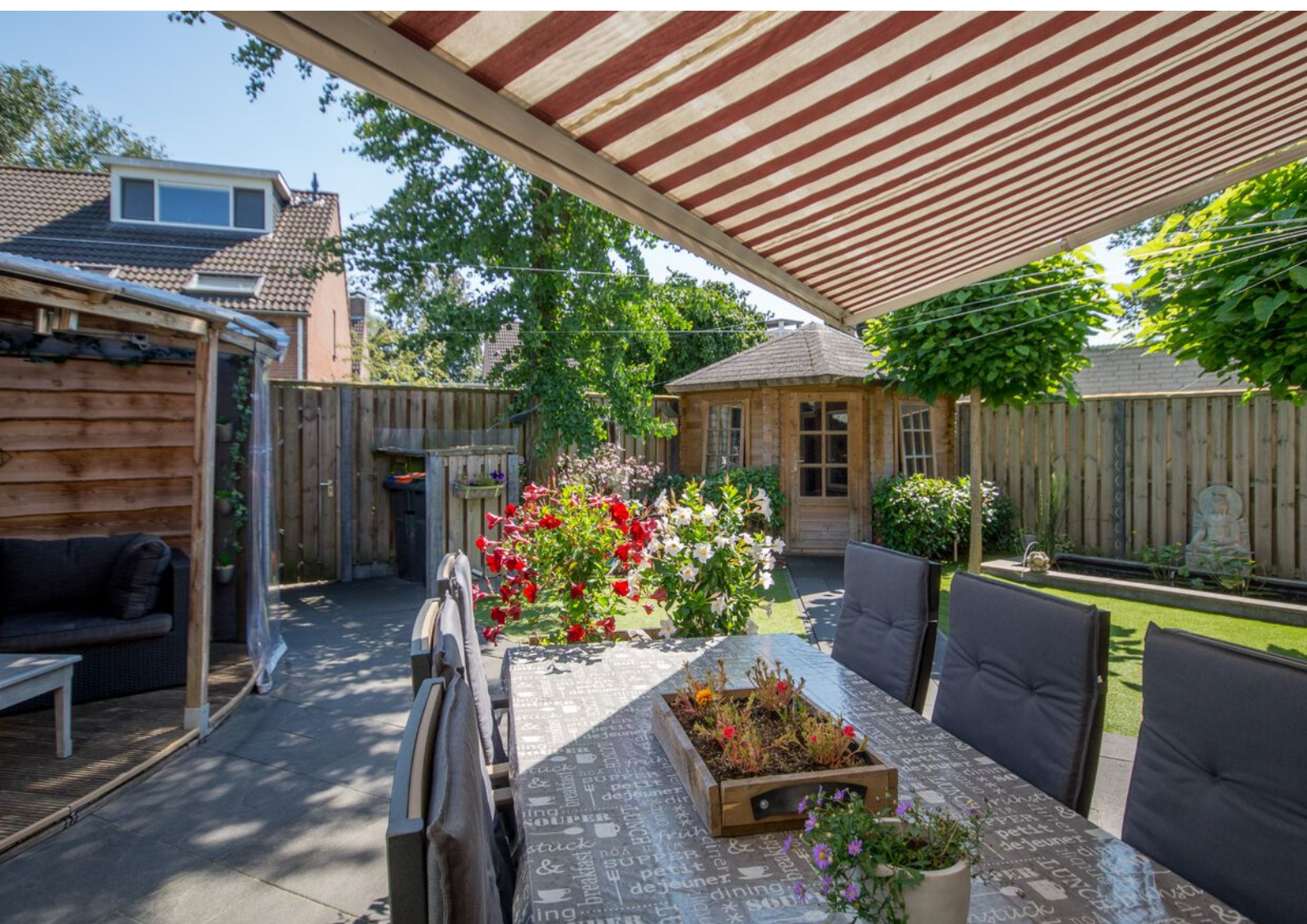




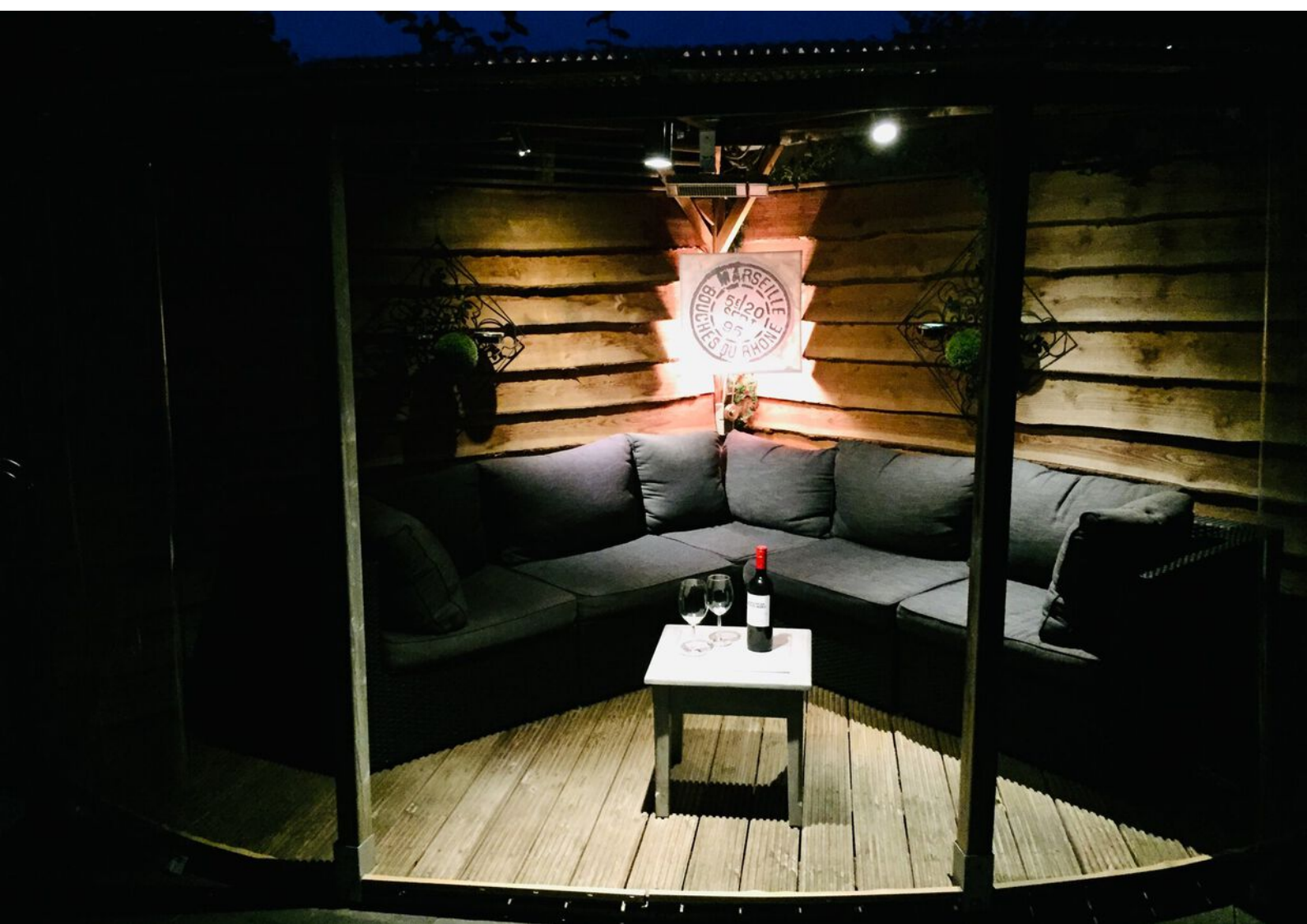












Plattegrond



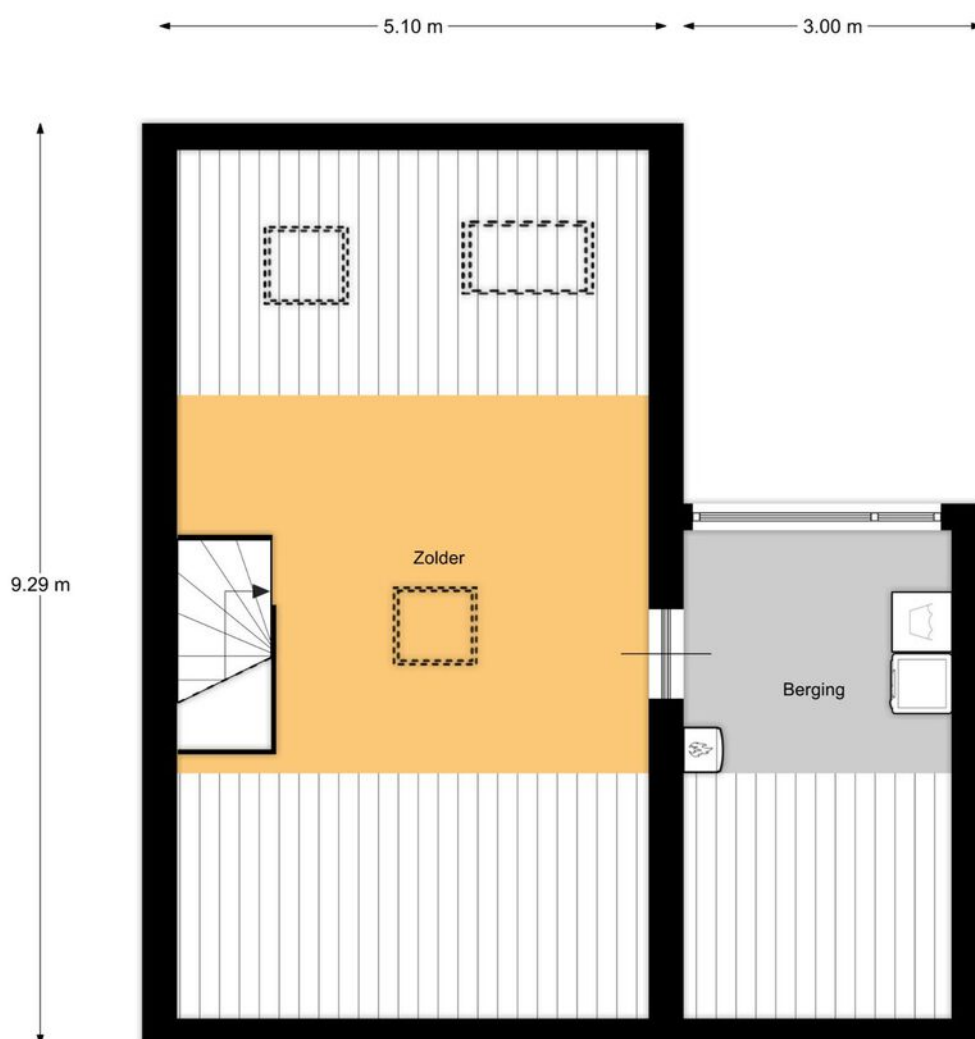
Deze tekeningen zijn indicatief. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Plattegrond



Deze tekeningen zijn indicatief. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Plattegrond



Deze tekeningen zijn indicatief. Hier kunnen geen rechten aan worden ontleend.

Kadastrale kaart

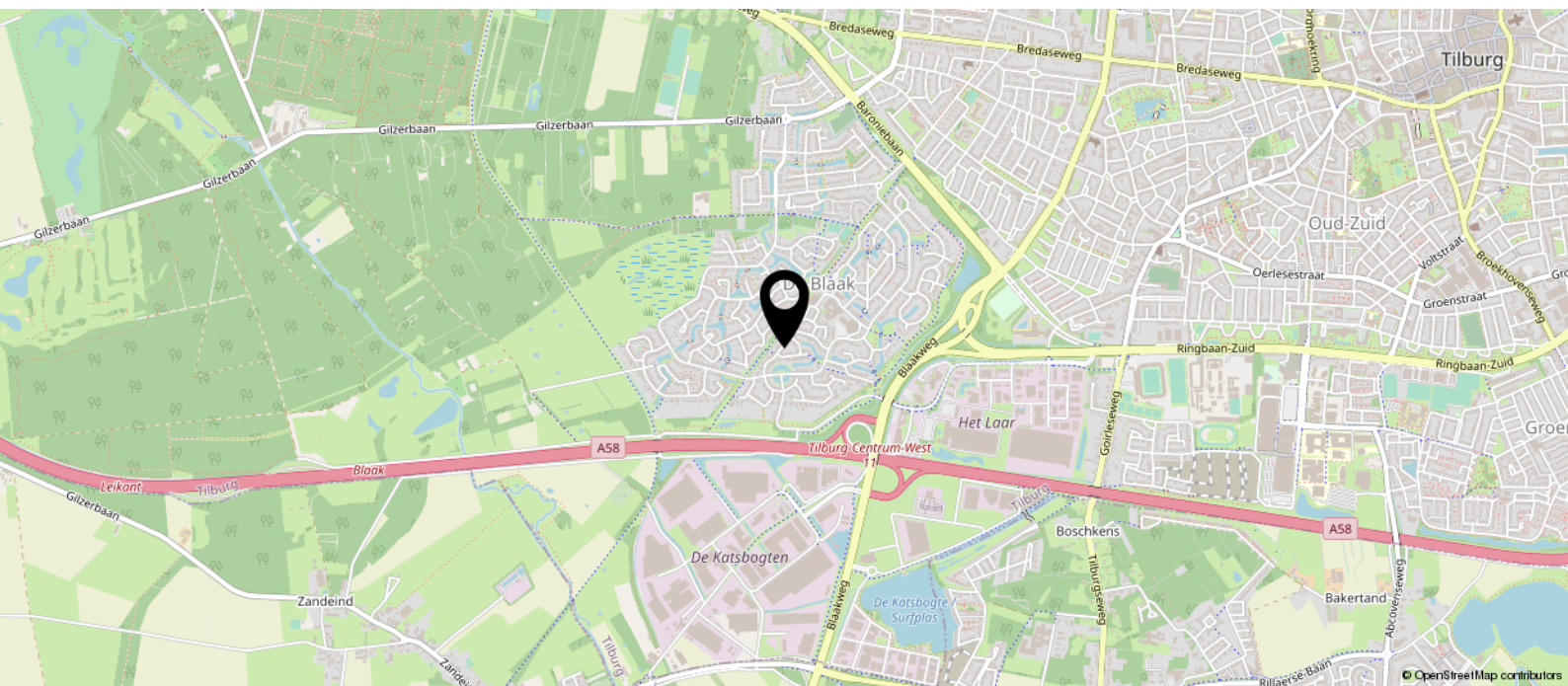
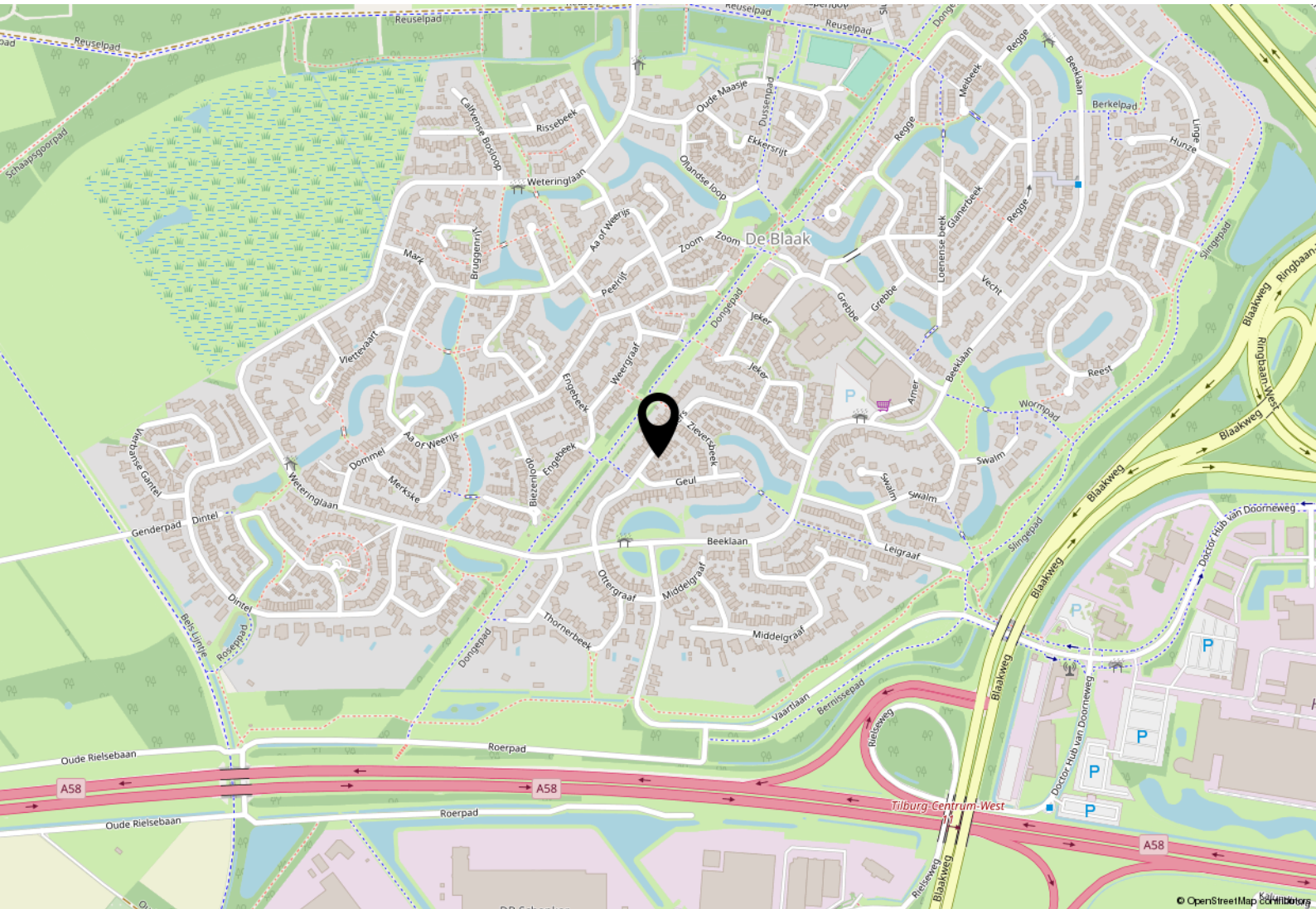
Kadastrale kaart



| | | | |
|-------|----------------------------------|--|--|
| 12345 | Deze kaart is noordgericht | Schaal 1: 500 | |
| 25 | Perceelnummer | Kadastrale gemeente Tilburg | |
| — | Huisnummer | Sectie AA | |
| — | Vastgestelde kadastrale grens | Perceel 2387 | |
| — | Voorlopige kadastrale grens | Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend. | |
| — | Administratieve kadastrale grens | De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht. | |
| — | Bebouwing | | |

Voor een eensluidend uittreksel, ...
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Locatie op de kaart



Lijst van zaken

| | Blijft achter | Gaat mee | Ter overname |
|--|---------------|----------|--------------|
| Woning - Interieur | | | |
| (Gas)kachels | X | | |
| Designradiator(en) | X | | |
| Radiatorafwerking | X | | |
| Verlichting, te weten | | | |
| - inbouwspots/dimmers | X | | |
| - losse (hang)lampen | | X | |
| (Losse)kasten, legplanken, te weten | | | |
| - Losse kasten | | X | |
| Raamdecoratie/zonwering binnen, te weten | | | |
| - Optrekgordijnen | | | X |
| Vloerdecoratie, te weten | | | |
| - PVC-vloer | X | | |
| Woning - Keuken | | | |
| Keukenblok (met bovenkasten) | X | | |
| Keuken (inbouw)apparatuur, te weten | | | |
| - kookplaat | X | | |
| - (gas)fornuis | X | | |
| - afzuigkap | X | | |
| - oven | X | | |
| - combi-oven/combimagnetron | X | | |
| - koel-vriescombinatie | X | | |
| - vaatwasser | X | | |
| - koffiezetapparaat | | X | |
| - TV | | X | |
| Woning - Sanitair/sauna | | | |
| Toilet met de volgende toebehoren | | | |
| - toilet | X | | |
| - toiletrolhouder | X | | |
| - toiletborstel(houder) | X | | |
| - fontein | X | | |
| - TV | | X | |

Lijst van zaken

| | Blijft achter | Gaat mee | Ter overname |
|--|---------------|----------|--------------|
| Badkamer met de volgende toebehoren | | | |
| - ligbad | X | | |
| - douche (cabine/scherm) | X | | |
| - wastafelmeubel | X | | |
| - toilet | X | | |
| - toilethouder | X | | |
| - toiletborstel(houder) | X | | |
| - designradiator met handdoekrekken | X | | |
| Woning - Extérieur/installaties/veiligheid/energiebesparing | | | |
| (Voordeur)bel | X | | |
| (Veiligheids)sloten en overige inbraakpreventie | X | | |
| Rookmelders | X | | |
| CV met toebehoren | X | | |
| (Klok)thermostaat | X | | |
| Telefoonaansluiting/internetaansluiting | | X | |
| Waterslot wasautomaat | | X | |
| Zonnepanelen | X | | |
| Warmwatervoorziening, te weten | | | |
| - via CV-installatie | X | | |
| Isolatievoorzieningen (voorzetramen/radiatorfolie etc.), te weten | | | |
| - Radiatorfolie | X | | |
| Tuin - Inrichting | | | |
| Tuinaanleg/bestrating | X | | |
| Beplanting | X | | |
| Losse planten / vogelhuizen / beelden / kachel met plateau | | X | |
| Tuin - Verlichting/installaties | | | |
| Buitenverlichting | X | | |
| Tijd- of schemerschakelaar/bewegingsmelder | X | | |
| Tuin - Bebouwing | | | |

Lijst van zaken

| | Blijft achter | Gaat mee | Ter overname |
|-------------------------------------|----------------------|-----------------|---------------------|
| Tuinhuis/buitenberging | X | | |
| Kasten/werkbank in tuinhuis/berging | | X | |
| Plateaus in schuur | X | | |
| Koelkast schuur | | X | |

Koers houden in de steeds veranderende markt

‘Huizen verkopen, dáár ben ik goed in’

“Ik ga me niet verschuilen achter een fake naam, franchiseclub of groot kantoorpand”, zegt Marcel Dassen (1968) van Marcel Dassen Makelaars. “Het hoofd op de posters is van mij en van niemand anders. De dossiers van mijn klanten ken ik uit mijn hoofd. Het gaat me niet om een snelle deal, maar om een goede deal.”

Tekst: Jeanette van Haasen

Fotografie: Jules van Iperen, Jeanette van Haasen

Ferme taal. Maar hij weet wat hij zegt. Ook over zijn koers is hij duidelijk. Zijn makelaarsbedrijf bestaat nu bijna 6 jaar.

Als ondernemer is hij al sinds 1998 in Goirle werkzaam. Geboren in 't Gooi, getogen in Den Haag en geleefd in Brabant, heeft hij nooit een andere ambitie gehad dan makelen. Hij is dol op zijn vak, ondanks de grote concurrentie op de markt. “Ik houd van strijd en competitie. Ook met een potje kaarten, padellen of hockey. Ik wil winnen, anders word ik chagrijning. Ik houd van heel hard werken, wil het maximale eruit halen voor mijn klanten.” Deze fair play mentaliteit vloeit voort uit Marcells sportverleden. Hij hockeide 12 jaar lang op het hoogste niveau (hoofdklasse) bij HGC (Wassenaar) en TMHC Tilburg en leerde daar om te presteren, tot het uiterste te gaan en grenzen te verleggen.

Onafhankelijk

Het feit dat Marcel geen personeel heeft, maakt hem onafhankelijk als makelaar. Waar hij zich met Marcel Dassen Makelaars richt op de regio Goirle – Tilburg, richt zijn collega

Koen de Zeeuw van Dassen De Zeeuw Makelaars zich op Teteringen-Breda. Een uitstekende backoffice die Marcel ondersteunt, geeft hem alle ruimte om te doen waar hij goed in is: “Ik heb geen status op te houden. Ik kan in deze vrije vorm out of the box denken om het zo goed mogelijk te doen voor mijn klanten.” Contact met mensen gaat hem goed af. Meestal ontstaat al snel vanzelf een goede klik. “En dat je daarna een glaasje bier kunt drinken in het café is mooi meegenomen”, zegt de ondernemer die je zelden in pak met stropdas zult zien. “Maar het allerleukste nadat een contract getekend is, is dat de klant zelf voorstelt om een drankje te gaan doen. Dat vind ik de grootste kroon na gedane arbeid die er is.”

Makelen

Voor zijn klanten is hij altijd bereikbaar. Ook in het weekend en als hij met vakantie is, neemt hij de telefoon voor zijn klanten op. “Zij stellen vertrouwen in mij en betalen me voor mijn diensten. Dat betekent dat ik er voor ze ben. Bovendien, als ik een huis voor ze mag verkopen of vinden, dan liever nog gisteren dan vandaag. Daar is het me



Ik verkoop
mijn huis
echt niet zelf



immers om te doen. Ik wil makelen en daarin de beste zijn." Hij draagt het hart op de tong, windt nergens doekjes om. Lekker op z'n Haags. Niet alleen als het gaat om Goirlenaren die hij omschrijft als 'mensen van nu, onderlegd en betrokken', maar ook als het gaat om de bizarre wegen die makelaars bewandelen om maar te kunnen scoren. Daar is hij wars van. Maar eerst vragen we Marcel, die tenslotte veel van huizen weet, naar zijn droomhuis.

Droomhuis

Lang hoeft hij hier niet over na te denken. "Die moet in de eerste plaats warm en gezellig aanvoelen", reageert hij snel. "Mijn droomhuis is de plek waar ik graag thuiskom en op de bank kan neerploffen bij de tv. Waar ik heerlijk kan kokkerellen en een drankje bij het barretje kan inschenken. Met een mooie tuin om in te vertoeven. Het hoeft allemaal niet groot te zijn, als het maar gezellig is." Het toeval wil dat Marcel onlangs een huis heeft gekocht. Hij kocht dit in een halve minuut en liet zich daarbij leiden door het gevoel dat hij had toen hij er binnenliep. "Het is overigens een groot verschil of je in de rol van makelaar bent of privé", merkt hij op. "Privé voel je je ineens onzeker en vind je alles te duur, haha. Begrijpelijk, een huis kopen is niet niks."

“ Weet met wie je in zee gaat

No cure no pay

Terug naar zijn visie op makelaardij. Denk aan makelaars die vanuit hun keuken gaan makelen onder een franchisenaam. "Maar zijn dat echt mensen die door het vuur willen gaan voor hun klanten of willen ze aan het eind van de dag op Facebook kunnen roepen dat ze een snelle deal hebben gemaakt?" vraagt Marcel zich af. "En dan concurreren ze nog het liefst met Funda terwijl die de gouden database voor met name NVM-makelaars is. En verdienen ze eigenlijk wel geld met hun acties? Want uiteindelijk is het een economisch principe. En als je gaat concurreren op tarief, waar blijft dan als makelaar je eigenwaarde?" Allemaal issues waar hij in zijn eigen carrière ver vandaan is gebleven. Hij houdt vast aan het no cure no pay-principe: "Als ik mijn klant niet biedt wat hij verwacht, hoeft hij me niet te betalen. Het gaat me niet om een snelle deal, maar om de beste deal."

Scoren

"Je ziet veel kantoren die pronken met een 8,9 of 9,4 voor klanttevredenheid. Mijn hemel, als ik een dergelijke score zou krijgen, zou ik twifelen aan mijzelf én mijn klanten", gaat hij verder. "Alsof er niets meer te verbeteren zou zijn. Bovendien, zulke hoge scores zijn alleen voor Godenzonen. En die spelen bij Ajax. Mijn dochter liep stage in de horeca. Geloof het of niet, maar ze moest elke twee dagen verplicht een goede recensie schrijven op social media bij TripAdvisor. Wat is zo'n recensie dan waard?! In de makelaarswereld is de honger naar opdrachten groot. Ook zie je kantoren met een behoorlijke overhead. Mensen worden in de maling genomen met proefverkoppen, offertes exclusief BTW, package deals met hypotheek en dergelijke, maar het draait uiteindelijk nog steeds om één ding: de dienstverlening en daarmee de kwaliteit van de makelaar."

Hypotheeken

De consument wordt enorm beïnvloed door allerlei initiatieven van de zogeheten 'cowboys in het veld'. "Maar achter al die initiatieven zitten vaak banken die maar één ding willen: hypotheek verkopen. Hetzelfde geldt voor makelaarskantoren. ING is bijvoorbeeld eigenaar geworden van Makelaarsland. Op mijn gloednieuwe website die net gelanceerd is, presenteer ik een stukje Storytelling waarbij ik nadrukkelijk stel dat wij géén hypotheek of nieuwbouw verkopen. Ik vind eerlijk gezegd ook niet dat dat kan. Ik wil iemands huis zo goed mogelijk verkopen. Daarom houd ik kantoor in hartje Goirle aan de Tilburgseweg en niet op een zolderkamertje. Traditioneel? Ja. En daar ben ik trots op. Maar Marcel Dassen Makelaars 'verandert mee' luidt mijn slogan. Ik anticipeer op alle ontwikkelingen binnen de huizenmarkt. Regionaal, landelijk en wereldwijd."

Belangen

Over belangen gesproken. Volgens deze makelaar zijn er geen slechte makelaars, maar wordt het steeds

“Zulke hoge scores zijn voor Godenzonen

moelijker om je te onderscheiden. Tel daarbij op dat klanten tegenwoordig niet meer zo loyaal zijn, omdat ze de hele dag door worden bestookt met verleidingstactieken op social media. “Mensen worden daar heel onzeker van”, aldus Marcel. “Vroeger kocht je een nieuwe tv bij jou om de hoek. Nu weet je niet meer waar je moet beginnen. Mensen moeten zich ervan bewust zijn met wie ze in zee gaan. Mijn belang is de verkoop van hun huis. Ik kan niets anders en doe niets anders.”

Trends

Populair zijn de huizen voor starters, vertelt Marcel. Huizen waar je niets meer aan hoeft te doen, die volledig instap-klaar zijn. Dit geldt overigens voor alle wijken in Goirle en Tilburg. “In Goirle kennen we geen achterstandswijken, dat scheelt”, zegt hij. “Dat maakt Goirle ook weer bijzonder.” Minder populair zijn de huizen, zeg maar kasten, van boven de acht ton. Om maar niet te spreken van de vele villa’s in Poppel die nu te koop staan. “Daar staan al grote villa’s voor vier ton, dat is storend voor de markt. Want ze staan namelijk wél op Nederlandse websites. De leegstand in Poppel is een gevolg van de wetgeving die veranderd is. Het is fiscaal niet meer

interessant voor Nederlanders om in België te wonen, ze komen allemaal terug. Ook financieren is in België een heel ander verhaal; je hebt veel eigen geld nodig. Mensen hoeven dat sowieso niet meer, dat ‘duur’ doen. Men zoekt het weer bij het normale, mede door de crisis die er flink ingehakt heeft.”

Concurrentiestrijd

Een andere trend in de makelaardij is het stunten met tarieven. Voor de consument natuurlijk harstikke leuk, maar voor de makelaar betekent dit dat hij concurrerende tarieven moet rekenen en dat zijn marge terugloopt. “Dus moet hij zijn kantoor anders gaan inrichten. Met minder personeel en volledige automatisering. Vandaaruit zorgen dat je inkoop scherp is, maar wel kwalitatief goed. Alleen op deze manier kun je er als makelaar een boterham aan verdienen en blijft het werk leuk. Want voor een habbekrats huizen verkopen, houdt niemand vol. Maar ik denk ook niet dat dat vrolijke mensen zijn, makelaars die dat doen. Althans, dat schat ik zo in. Die gaan namelijk niet voor de markt, maar voor de snelheid. Daar ligt niet alleen een gevaar voor de makelaardij, maar ook voor de consument. Die heeft dit namelijk vaak niet in de gaten.”

Netwerk

Soms schakelen mensen geen makelaars in om hun huis te verkopen, maar doen ze het zelf. Dat is ieders



vrije keuze. Toch vraagt Marcel zich af of dat tot het beste verkoopresultaat leidt. “Want ze hebben niet het netwerk van de makelaar aangewend dat uiteindelijk leidt tot een betere prijs en prijsvoorwaarden”, stelt hij. “Men kan denken dat hij geld heeft bespaard, maar misschien had het inschakelen van een makelaar juist geld opgeleverd plus het gemak dat je van alle risico’s, tijd en ellende af bent. De gedachte dat je goedkoper uit bent als je het zelf doet, is betrekkelijk, want wat is duur? Ik verkoop mijn eigen huis echt niet zelf, mocht je dat denken. Dat laat ik graag aan een collega over die ik heel graag veel betaalt. Die kan dat veel beter dan ik. Ik zit met mijn emotie, met mijn gevoel richting mijn huis. Eerlijk? Ik hoop dat ik hem veel moet betalen, want dan heb ik in ieder geval een dijk van een prijs gekregen voor mijn woning. Dat is het me waard.”

Marcel Dassen Makelaars
Tilburgseweg 16
5051 AH Goirle
T 013-5300600
E info@marceldassenmakelaars.nl
I www.marceldassenmakelaars.nl

Marcel is naast geregistreerd makelaar en geregistreerd taxateur tevens examinator voor het examenbureau voor de vastgoedbranche en heeft ook zitting in het College van Beroep van voornoemd bureau. Iets wat hem naast de praktijk en de verplichte educatie nog veel meer kennis verschaft. Jaarlijks neemt hij één á twee examens af bij makelaars die hun papieren hebben behaald op de HEAO en behandelt hij meerdere beroepszaken van examens uit geheel Nederland.

Heeft u
interesse?

MARCEL
DASSEN
makelaars

Tilburgseweg 16
5051 AH Goirle

013 - 5 300 600
info@marceldassenmakelaars.nl
marceldassenmakelaars.nl

