



TILBURG
Steenbergenerf 10

Vraagprijs
€ 425.000,- k.k.

Wat een ruimte

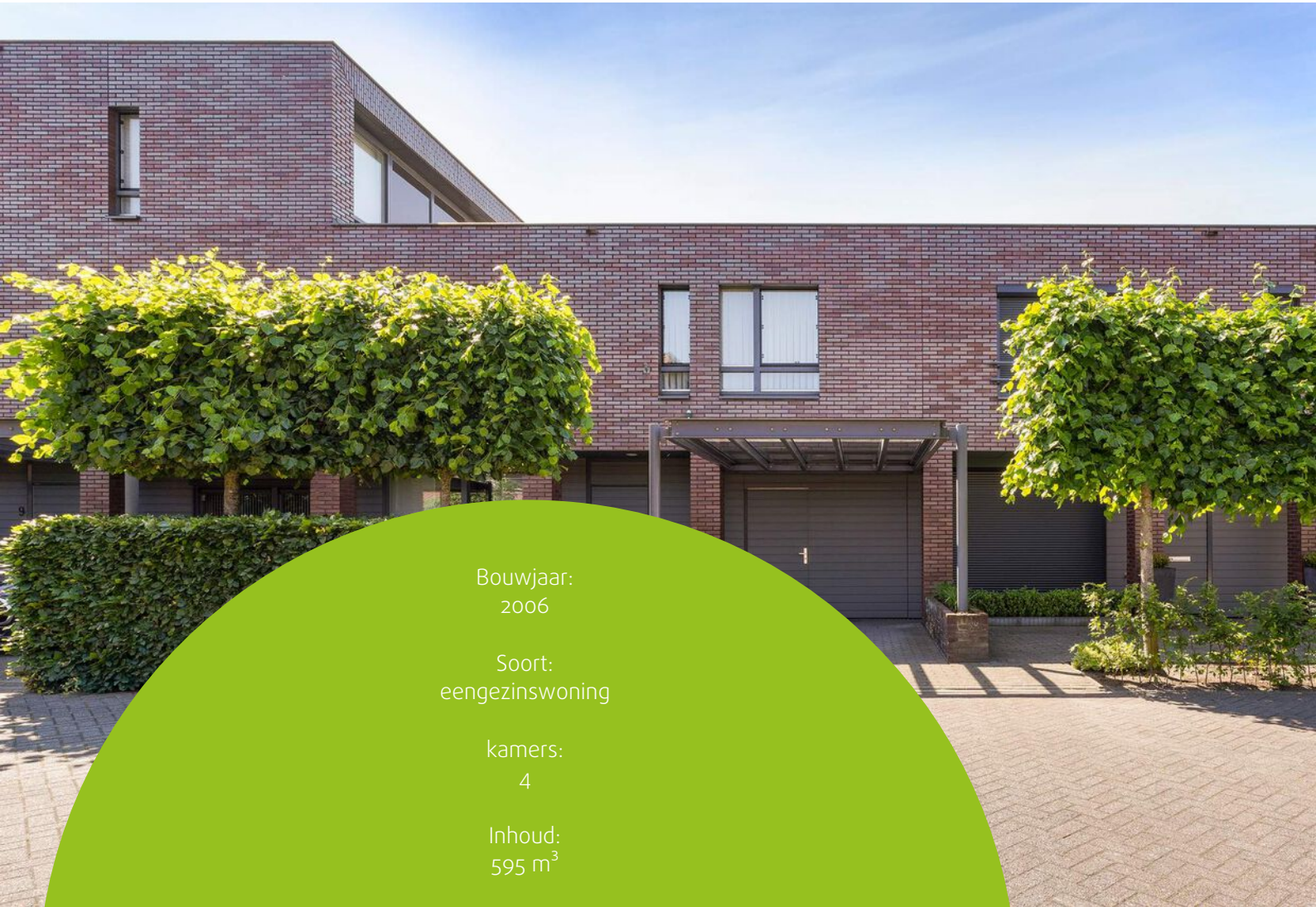
MARCEL
DASSEN
makelaars

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



funda

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:
2006

Soort:
eengezinswoning

kamers:
4

Inhoud:
595 m³

Woonoppervlakte:
148 m²

Perceeloppervlakte:
333 m²

Overige inpandige ruimte:
17 m²

Gebouwgebonden buitenruimte:
-

Externe bergruimte:
13 m²

Verwarming:
stadsverwarming

Omschrijving

Aan een rustig woonef gelegen verrassend ruime, maar liefst 8,5 meter brede-, uitgebouwde-, geschakelde woning met voortuin, carport, inpandige garage, grote achtertuin die op het westen is georiënteerd en een vrijstaande berging met overkapping/tuinkamer.

Bouwjaar 2006

Inhoud ca. 595 m³

Woonoppervlakte 148 m² exclusief 16,5 m² overige inpandige ruimte (garage)

Perceeloppervlakte 333 m²

Volledig geïsoleerd

Aangesloten op het stadsverwarmingsnet

INDELING:

Begane grond: de ruime hal/entree met meterkast geeft toegang tot de woonkamer, keuken, toiletruimte voorzien van een hangend closet en fonteintje en garage. Op de gehele begane grond, op de garage na, ligt een fraaie houten vloer.

De open woonkeuken is aan de voorzijde gesitueerd. De keuken is ingericht met een kookeiland voorzien van een inductie-kookplaat, afzuigkap, spoelbak, cooker, vaatwasmachine. In een keukenkastenwand is een grote koelkast, diepvries, heteluchtoven en bordenwarmer aanwezig. Vanuit de keuken is zicht op de sfeervolle royale uitgebouwde woonkamer. Deze ca. 56 m² grote woonkamer is aan de achterzijde van de woning gelegen. Middels openslaande tuindeuren is de achtertuin bereikbaar en de woonkamer is voorzien van een provisiekast.

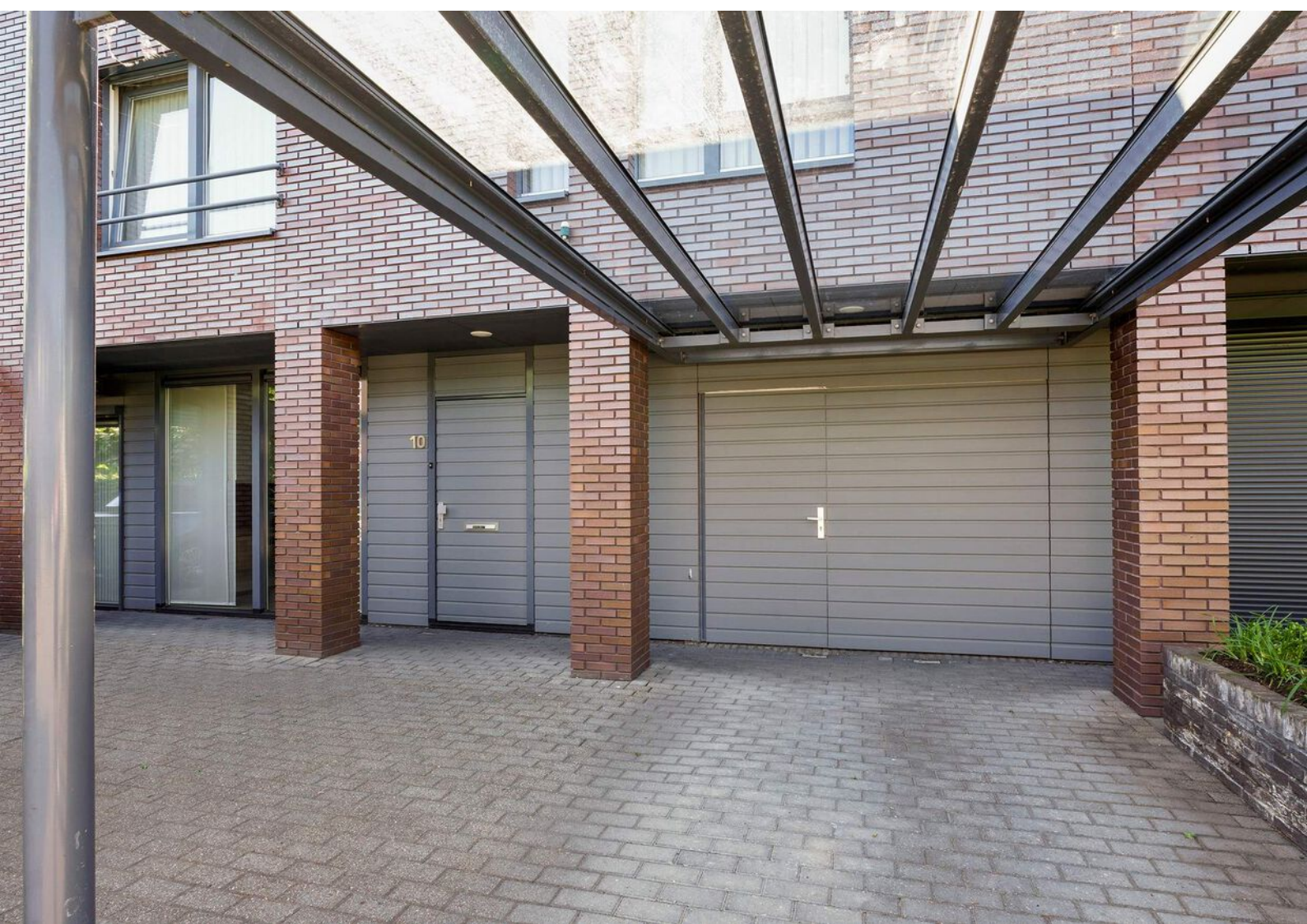
De garage is afgewerkt met een tegelvloer, spoelbak, grote vaste kastenwand waarachter de wasapparatuur is opgesteld, radiator en elektrische kanteldeur met loopdeur.

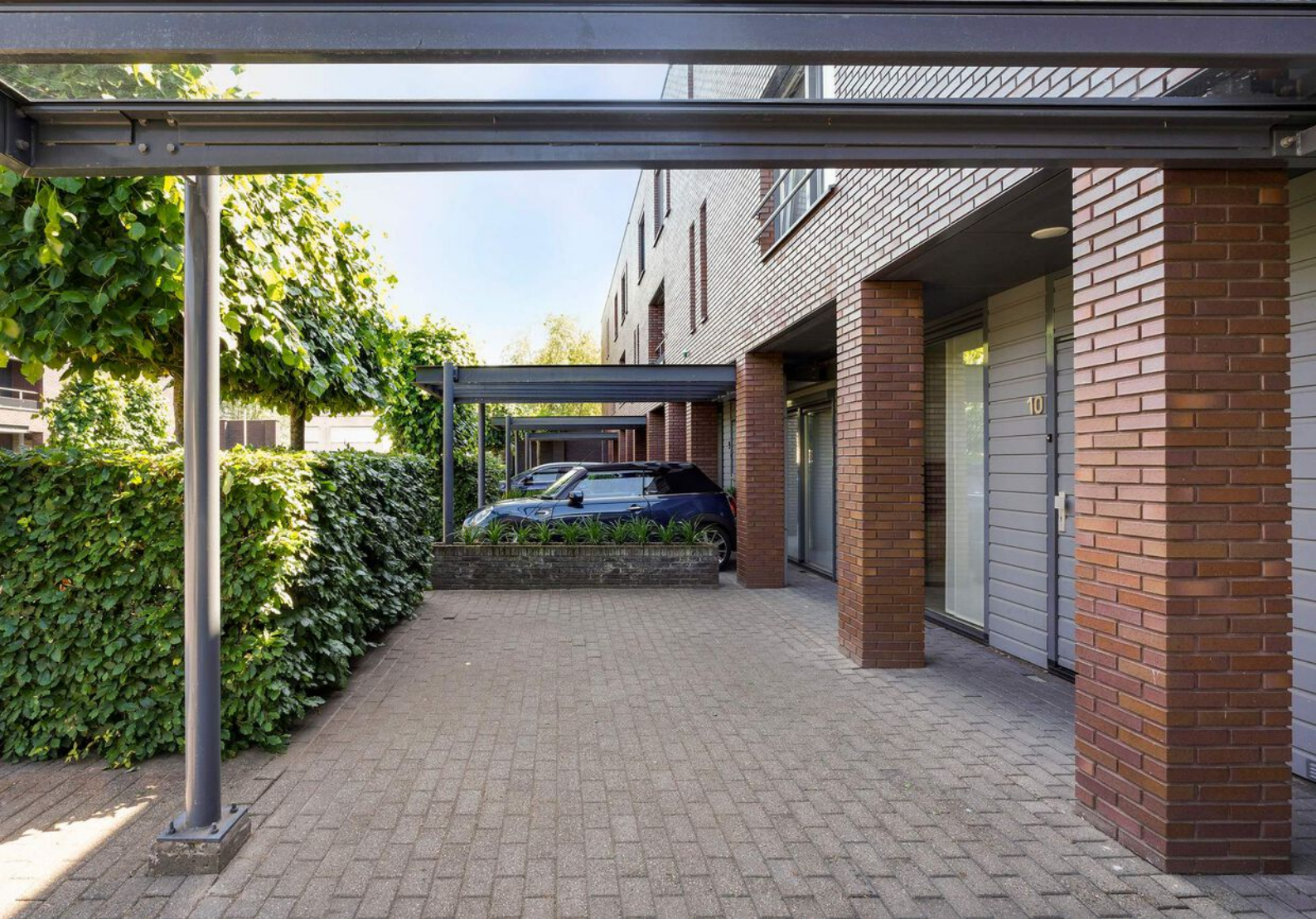
Verdieping: de lichte overloop met een grote kastenwand geeft toegang tot drie slaapkamers, de badkamer en de separate toiletruimte. De slaapkamers en overloop zijn afgewerkt met een fraaie houten vloer.

De grootste slaapkamer, thans in gebruik als kinderslaapkamer, geeft toegang tot een grote inloopkast. De badkamer is ingericht met een ligbad, inloopdouche, modern wasmeubel en design radiator. De douche en het ligbad zijn afgewerkt met thermostaatkranen. Er is tevens een openslaand raam aanwezig. De separate toiletruimte is voorzien van een hangend closet.

Tuinen: aan de voorzijde is een carport aanwezig met parkeerplaats voor een auto. De grote achtertuin (ca. 142 m²) is gelegen op het westen en met een groot zonneterras over de volle breedte van de woning. De stenen berging met overkapping/tuinkamer taxushagen, borders en g. De tuin is sfeervol ingericht met 2 terrassen, buxus hagen, een groot gazon en plantenborders. Verder voorzien van een kraantje, stenen berging en een overkapte achterom. Er is weinig tot geen inkijk van de achterburen door de diepe achtertuinen. Het perceel wordt tenslotte omheind middels hardhouten schuttingdelen. Omgeving De royale woning is gelegen aan een woonef in kindvriendelijke wijk Dalem. Boodschappen kunnen lopend gedaan worden met het kindvriendelijke wijk Dalem. Boedschappen kunnen lopend gedaan worden met het

winkelcentrum De Vallei om de hoek. Overige faciliteiten zijn ook binnen loop- en fietsafstand bereikbaar, zoals (basis)scholen, huisarts, een kinderboerderij en nog veel meer. Daarnaast is voor de natuurliefhebber natuurgebied Dongevallei en het Reeshofpark dichtbij. Ook sportaccommodaties zijn te vinden in de Reeshof en uiteraard openbaar vervoer. De bushalte is te vinden aan het einde van de straat en de Reeshof heeft een eigen NS-station. De rondweg (Burgemeester Letscherweg) ligt praktisch om de hoek, waardoor er een snelle ontsluiting is.







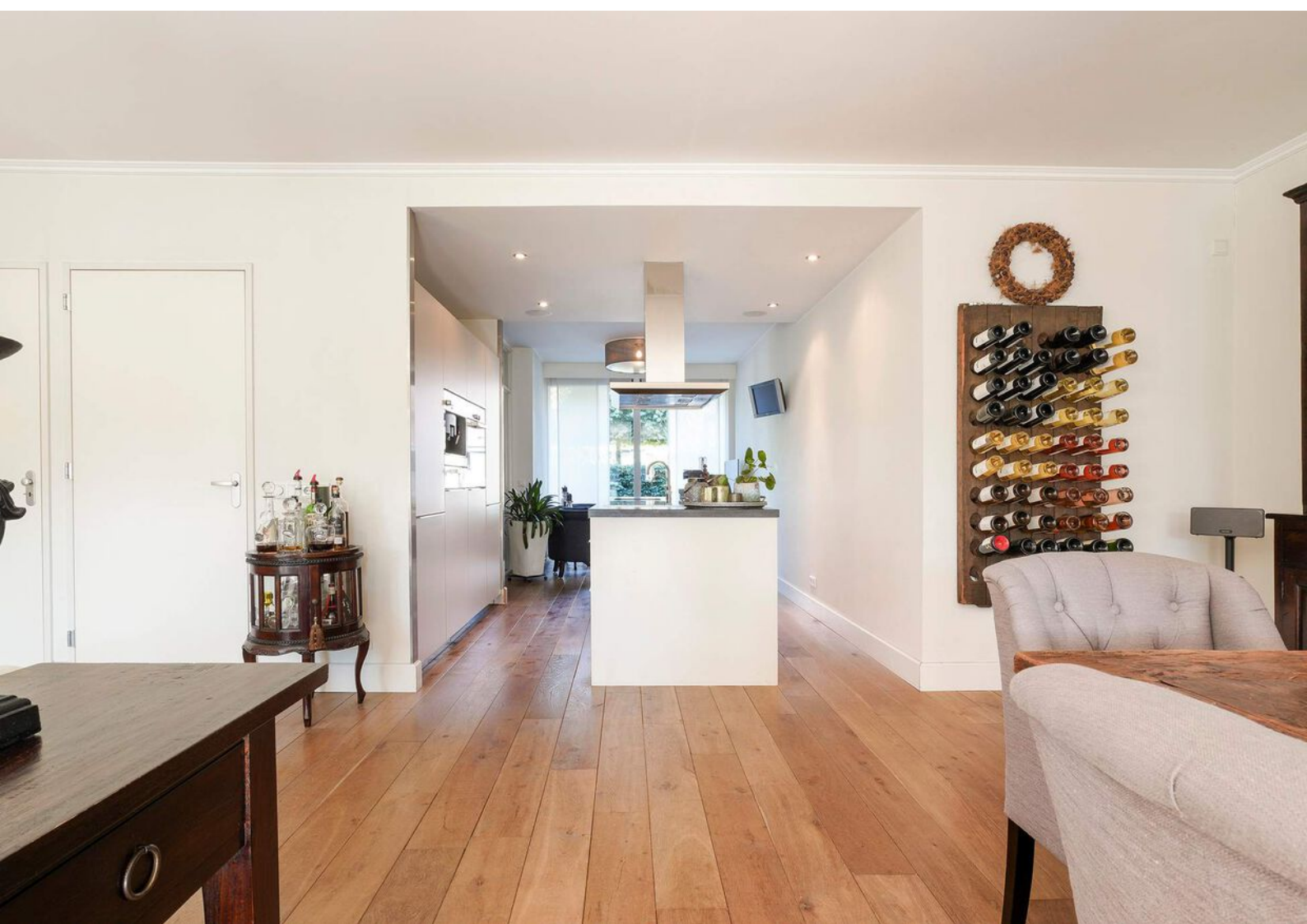














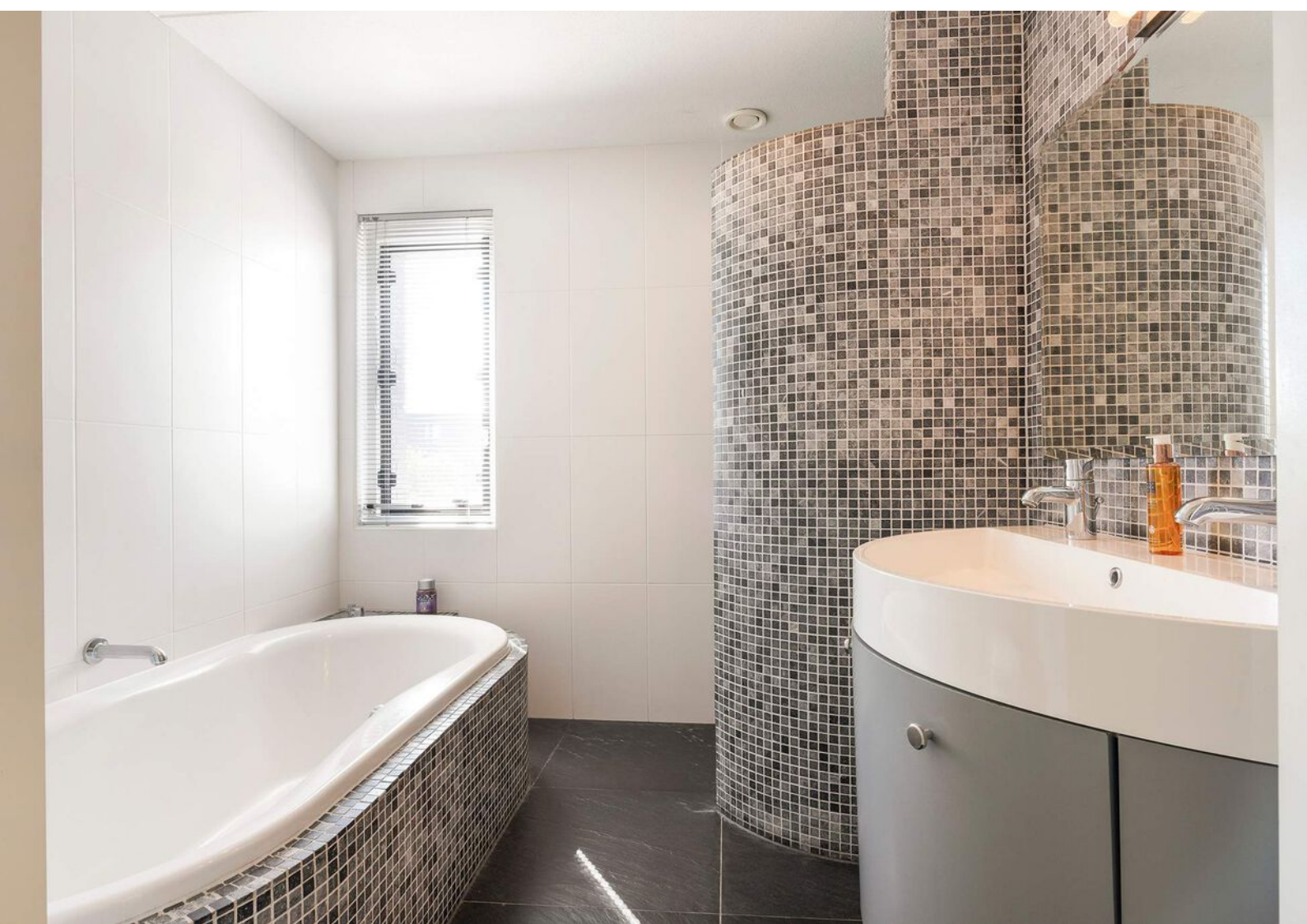


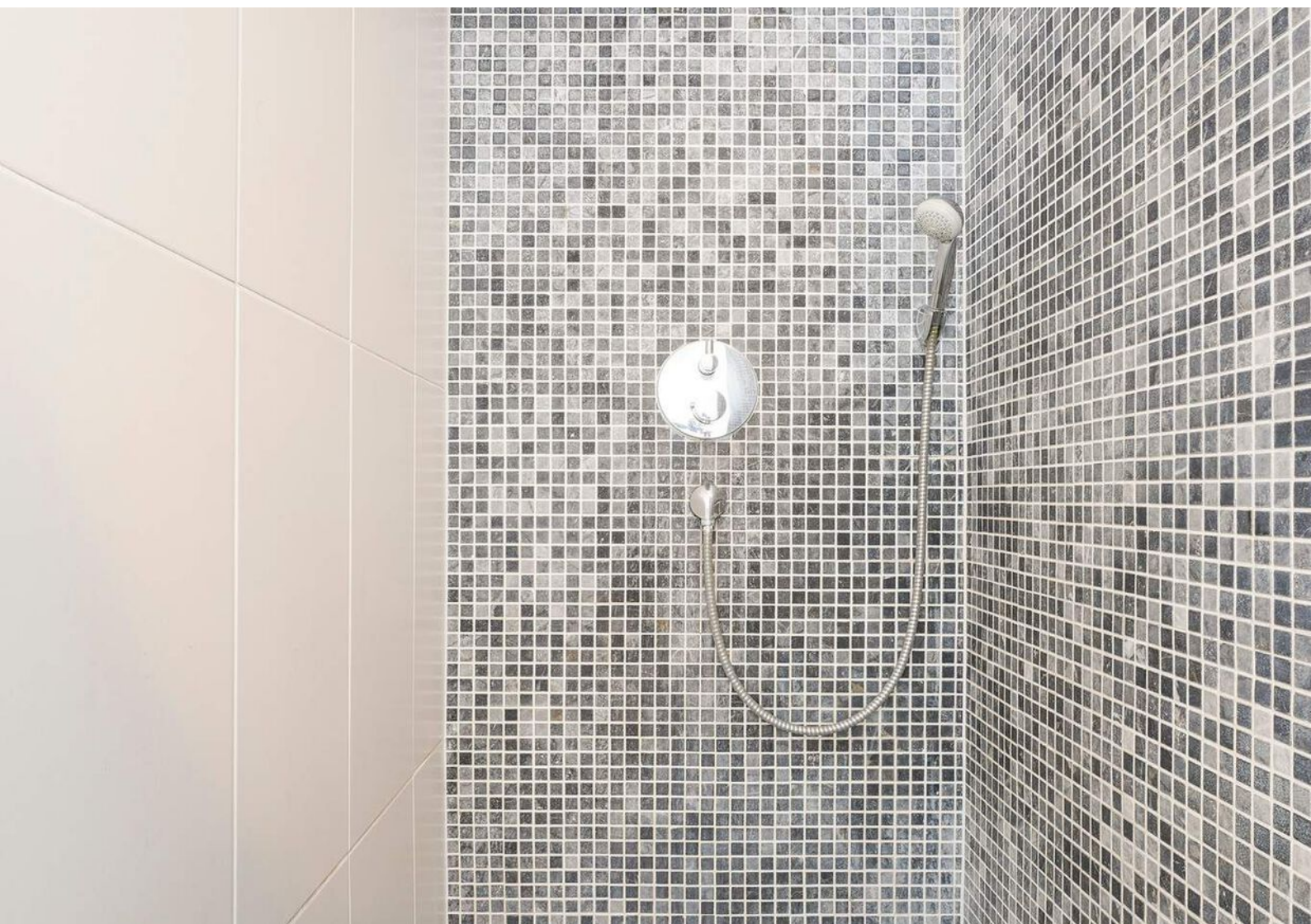






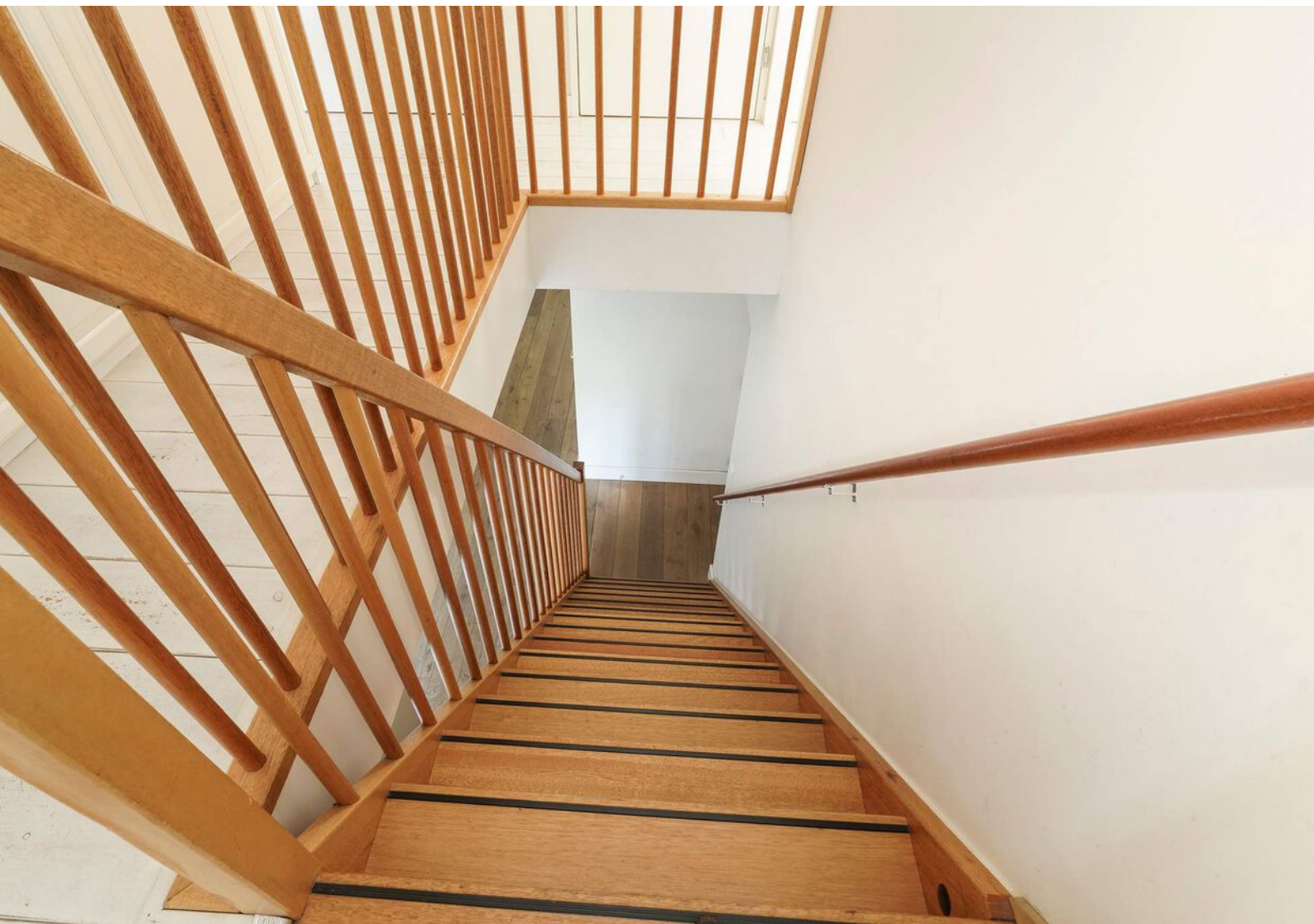














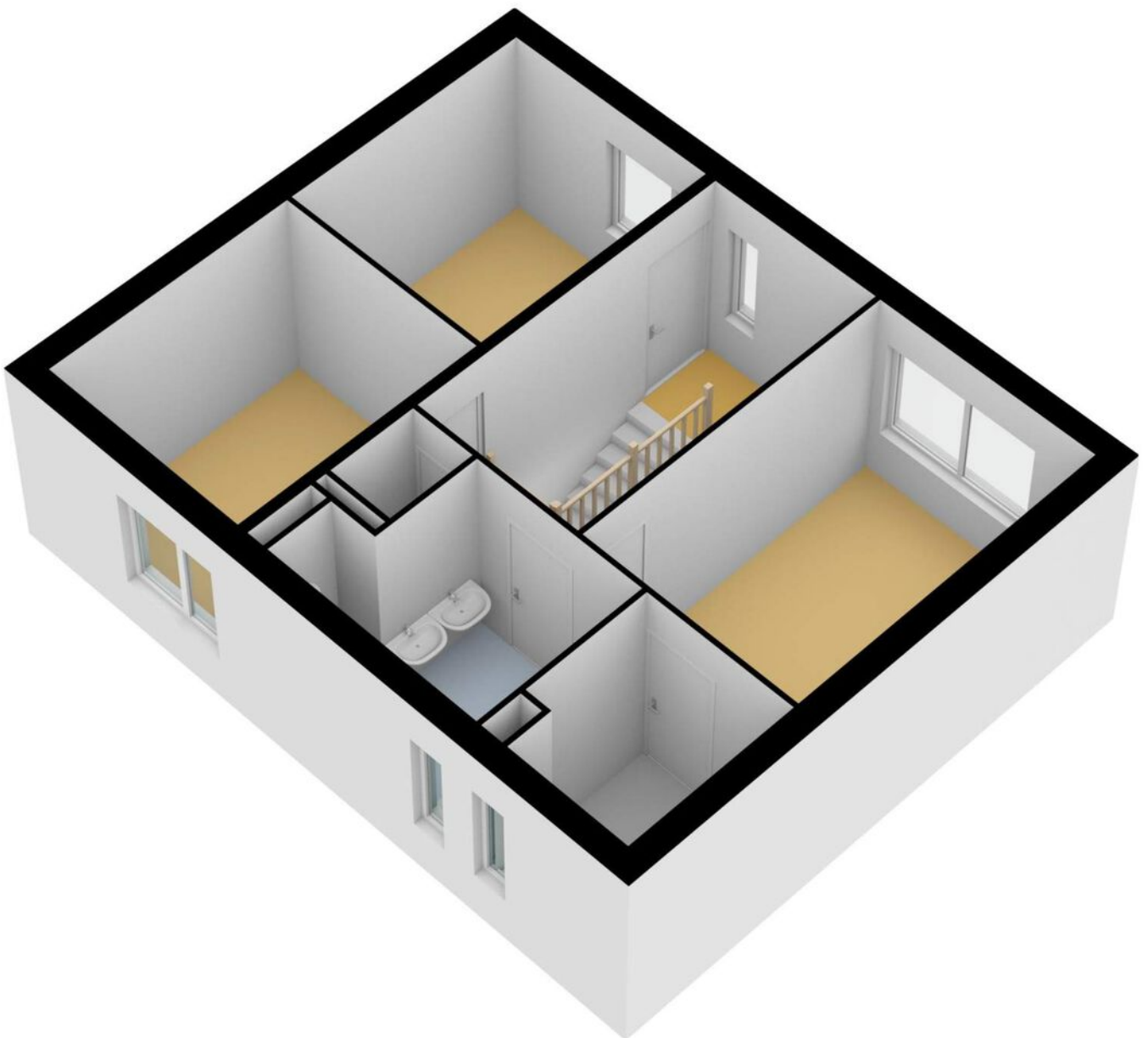




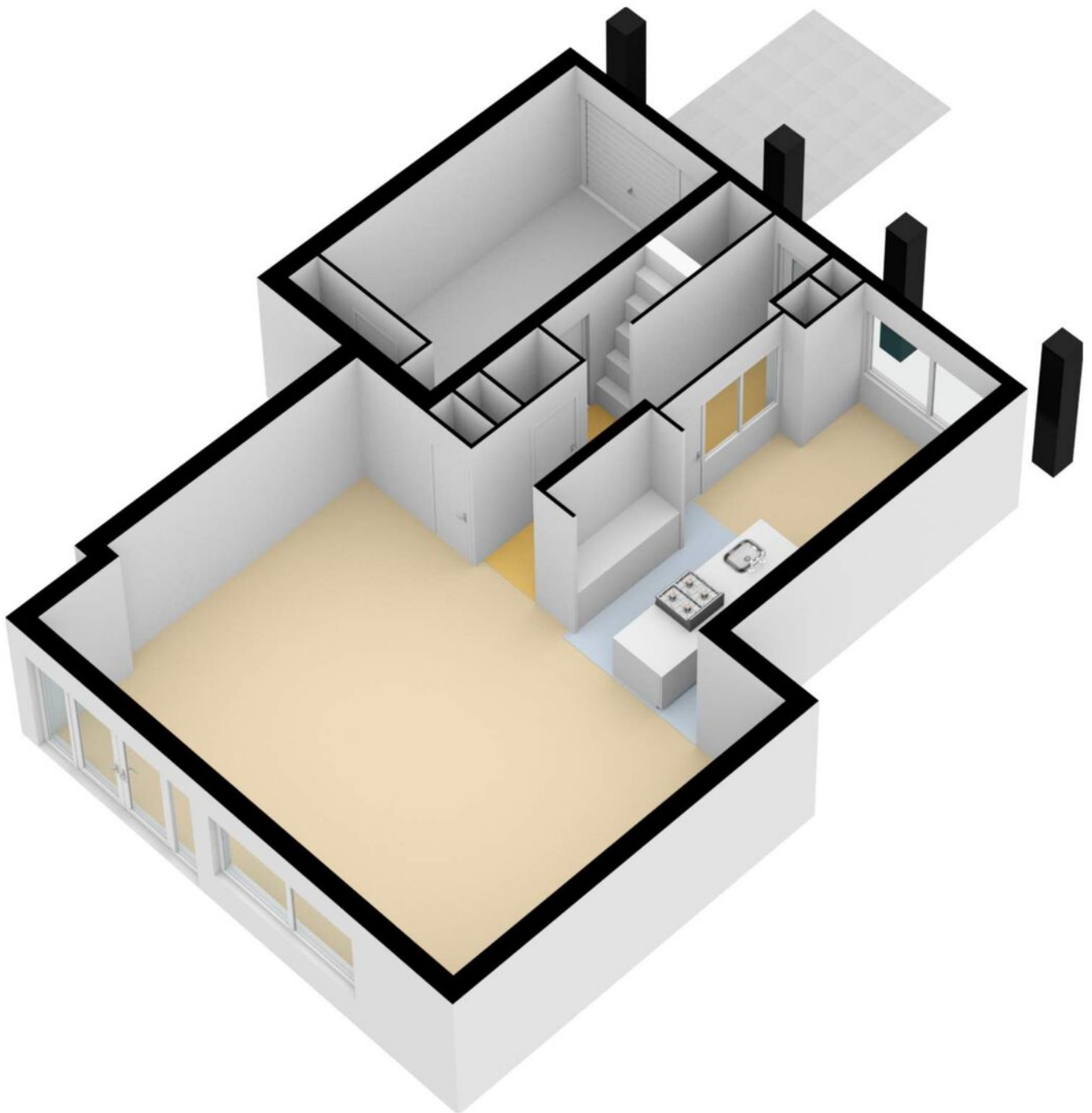




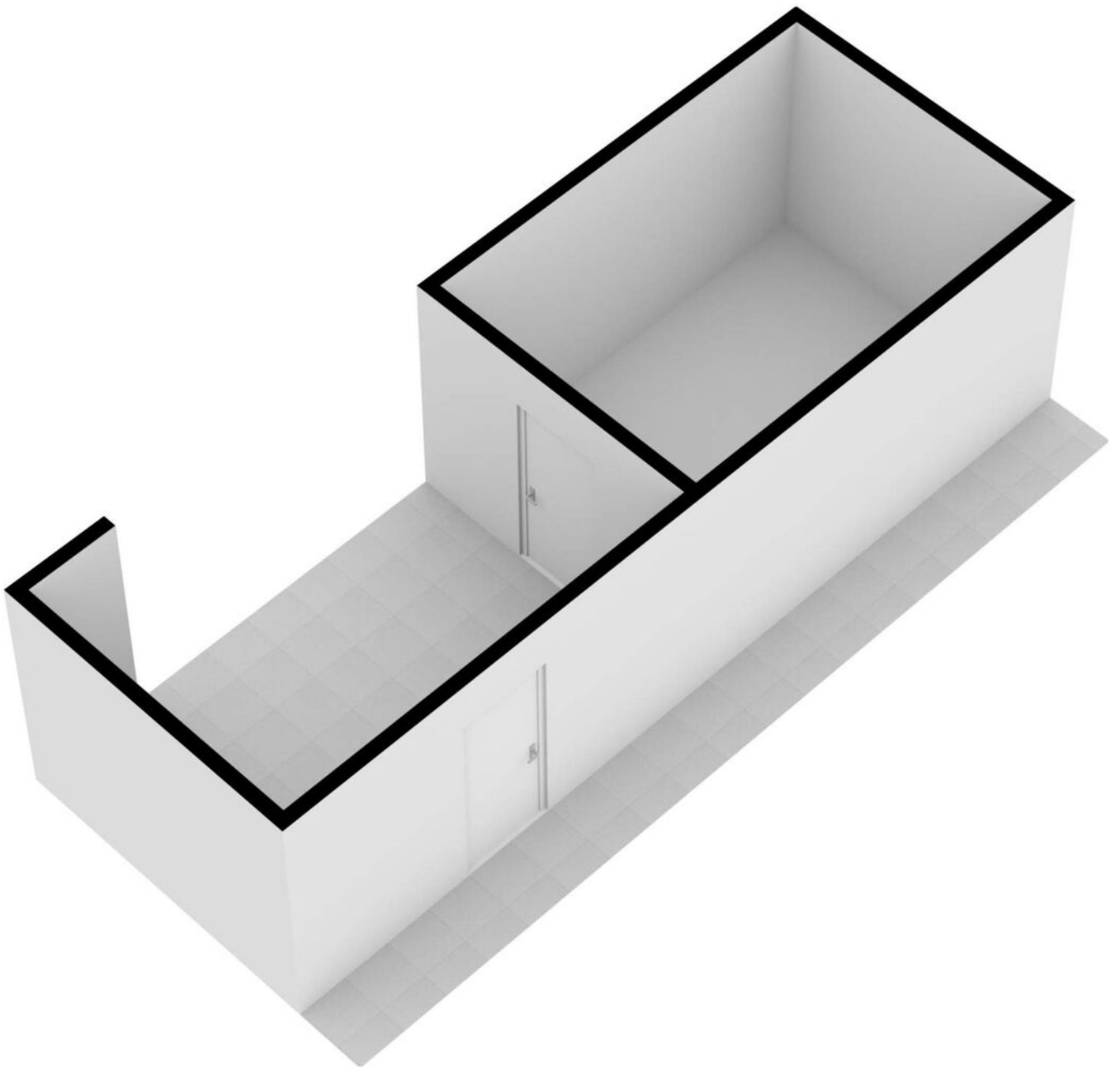
Plattegrond



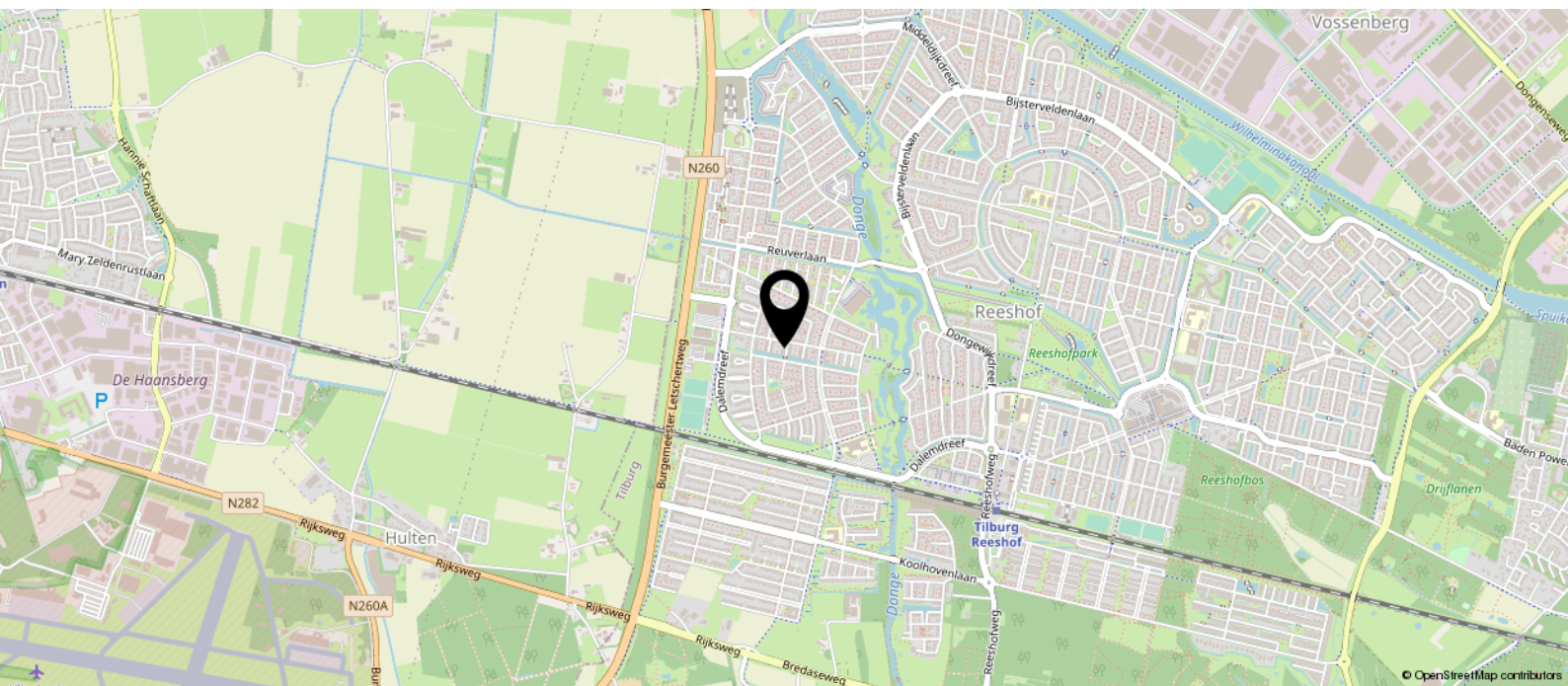
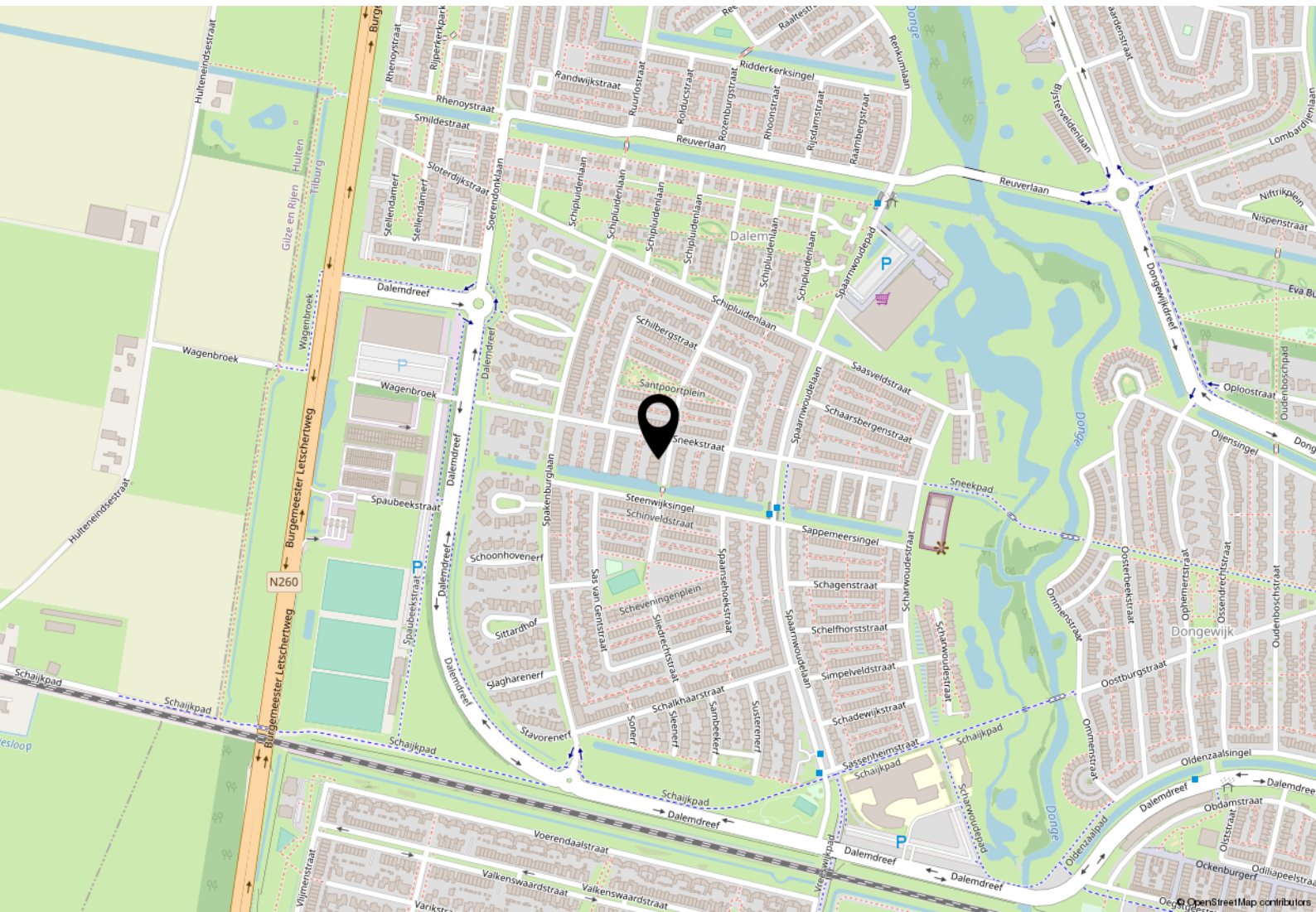
Plattegrond



Plattegrond



Locatie op de kaart



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: hypotheeken 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 hypotheeken 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 betaal. 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

