TILBURG
Beneluxlaan 27

Vraagprijs
€ 279.000,- k.k.

Woning met garage!

MARCEL DASSEN makelaars

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

NVM funda

Kenmerken & specificaties

Bouwjaar:
1962

Soort:
eengezinswoning

kamers:
5

Inhoud:
ca. 412 m^3

Woonoppervlakte:
ca. 127 m^2

Perceeloppervlakte:
ca. 261 m^2

Gebouwgebonden buitenruimte:
ca. 2 m^2

Externe bergruimte:
circa 28 m^2

Verwarming:
c.v.-ketel

Omschrijving

Uw creativiteit hoeft geen grenzen te kennen bij deze karakteristieke eindwoning uit de Sixties! Hier heeft u alle mogelijkheden om met de royale ruimtes en super praktische indeling, de gezellige en zeer zonnige achtertuin met veel privacy en een aanliggende garage uw droomhuis geheel individueel vorm te geven en te moderniseren!

Een comfortabele grote woonkamer met open keuken, vier slaapkamers en een praktische badkamer, daarnaast een diepe tuin op het westen gelegen, met handige berging en een eigen garage.

Wat kunnen we ons nog meer wensen? Een centrale ligging wellicht? Dat treft, ook aan deze wens voldoet deze ruime woning. Voorzieningen zoals winkels, scholen, sportaccommodaties, winkelcentrum Westermarkt en Paletplein, het treinstation, het TweeSteden ziekenhuis, het Wandelbos en de uitvalswegen zijn allemaal snel en eenvoudig bereikbaar.

Wilt u zien wat deze woning u te bieden heeft? Kom dan eens langs voor een bezichtiging. Om u alvast een idee van de indeling te geven, onderstaand alvast een korte omschrijving hiervan.

Indeling

Begane grond:
Vanuit de entree/hal met meterkast, toiletruimte, trapopgang waaronder een praktische provisiekast heeft u toegang tot de woonkamer enerzijds en de keuken anderzijds. De toiletruimte is betegeld en voorzien van een wandcloset, fonteintje, verwarming en klein raam. De woonkamer is door de aanbouw zeer ruim van opzet en beschikt over een prettig lichtinval door de aanwezigheid van de grote raampartijen zowel aan de voor als achterzijde. De woonkamer is voorzien van een tegelvloer, deels metselwerk wanden en een sfeervolle open haard. De achterdeur, voorzien van een elektrisch bedienbaar rolluik, geeft toegang tot de diepe tuin. Direct grenzend aan de woonkamer is de keuken gesitueerd. Een compact geheel voorzien van een eenvoudig doch net interieur bestaande uit voldoende kastruimte en diverse inbouwapparatuur.

Eerste verdieping:
Vanaf de overloop heeft u toegang tot drie slaapkamers en de badkamer. De slaapkamers hebben een kale betonvloer en zijn verder afgewerkt met behang wanden en zachtboard plafonds. De twee slaapkamers aan de achterzijde zijn voorzien van een elektrisch bedienbaar rolluik. De kleinste van de twee kamers is tevens voorzien van de aansluitingen voor de wasapparatuur. De geheel betegelde badkamer is aan de voorzijde gesitueerd, heeft een deur richting het balkon en kent een prima indeling met onder meer een douchecabine, een staand toilet en een wastafel.

Tweede verdieping:
Vanaf de eerste verdieping is middels een vaste trap deze volwaardige verdieping te bereiken. Een ruime voorzolder met separate berg-/stookruimte geeft toegang tot de royale 4e slaapkamer. De kamer beschikt over praktische bergruimte achter het knieschot, een groot dakraam en een nette afwerking met stucwerk wanden en isolatieplaten in het zicht.

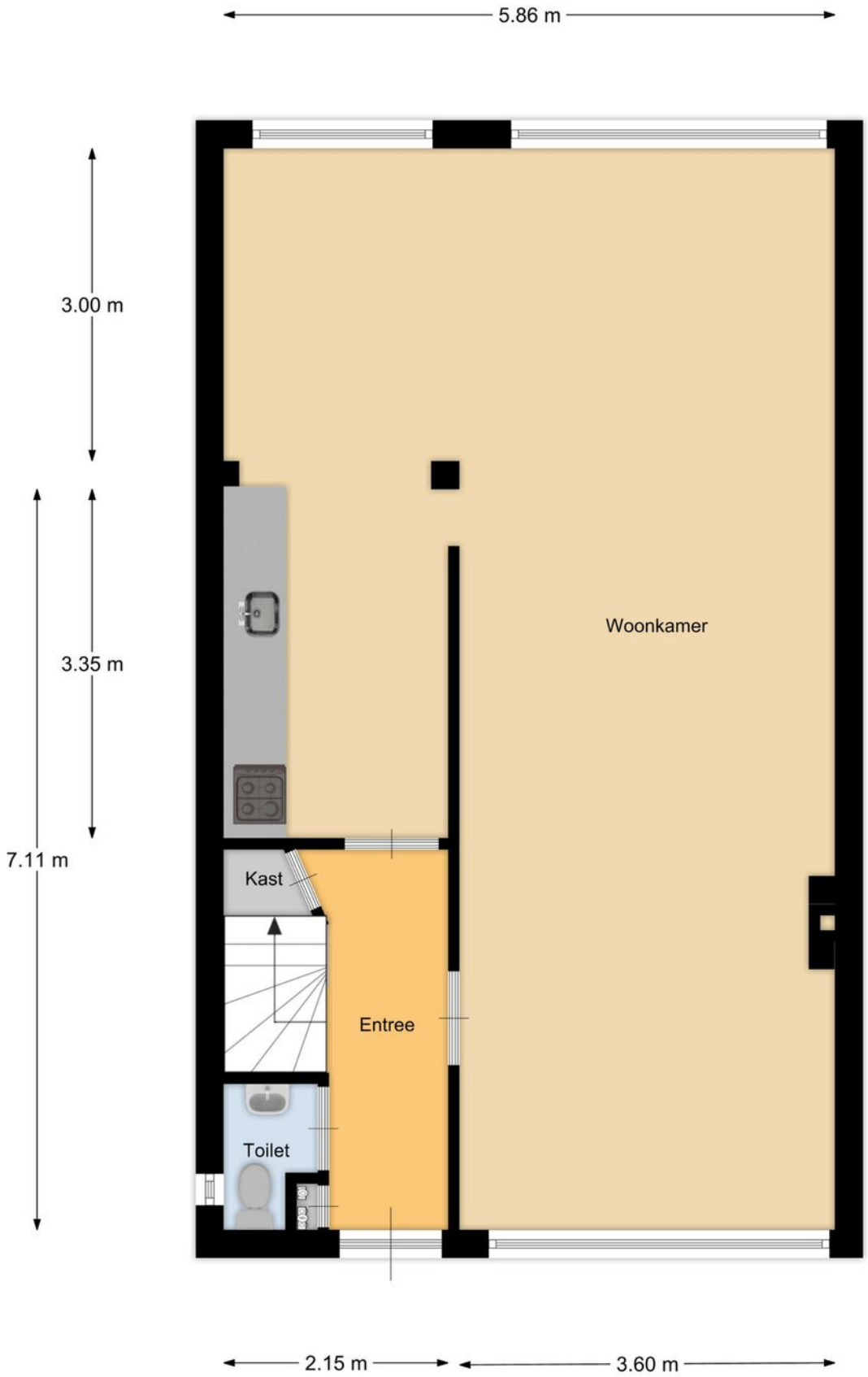
Buiten

De woning is voorzien van een voor- en achtertuin; de voortuin op het oosten, de achtertuin op het westen en altijd zonnig. De op het oosten gelegen voortuin is voorzien van een diversiteit aan struiken en een looppad richting de voordeur. De diepe op het westen gerichte achtertuin is voorzien van een terras direct grenzend aan de woning, een vijverpartij, gazon en borders met diverse groenblijvende en kleurrijke planten en enkele hoge coniferen geheel achter in de tuin. Daarachter staat een stenen berging en is de achterom gesitueerd. Aan de zijde van de Montfortanenlaan is de bijbehorende garagebox gelegen, welke is voorzien van een koudwaterleiding. Door het plaatsen van een deur in de achtergevel van de garage is deze te verbinden met de achtertuin.

Algemeen

-Verwarming geschiedt middels een CV-combiketel, merk Vaillant, bouwjaar ca. 2007
-De woning is v.v. dakisolatie en houten kozijnen waarin grotendeels dubbele beglazing;
- Deels voorzien van elektrisch bedienbare rolluiken;
- Voorlopig energielabel F;
- Te moderniseren eindwoning met diepe tuin, stenen berging en garage (Montfortanenlaan 53);
- Aanvaarding in overleg – mogelijk op korte termijn.

Plattegrond



"Aan maatvoering en/of verhouding van de tekening kunnen geen rechten worden ontleend."

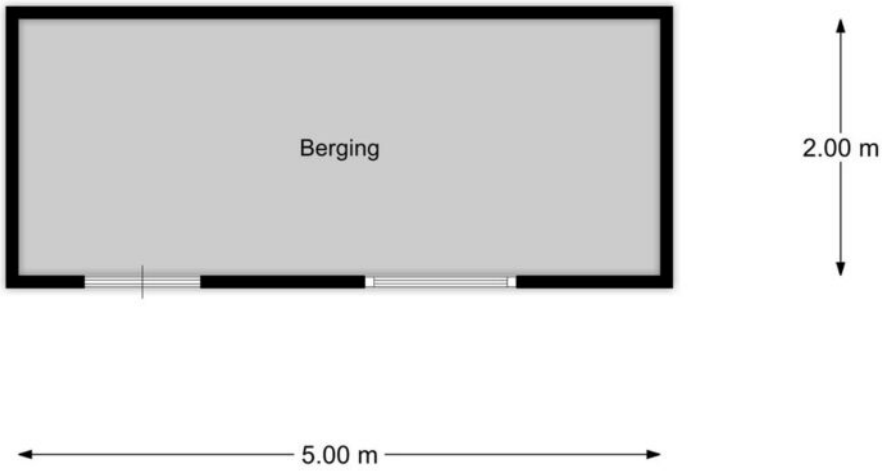
Plattegrond

"Aan maatvoering en/of verhouding van de tekening kunnen geen rechten worden ontleend."

Plattegrond

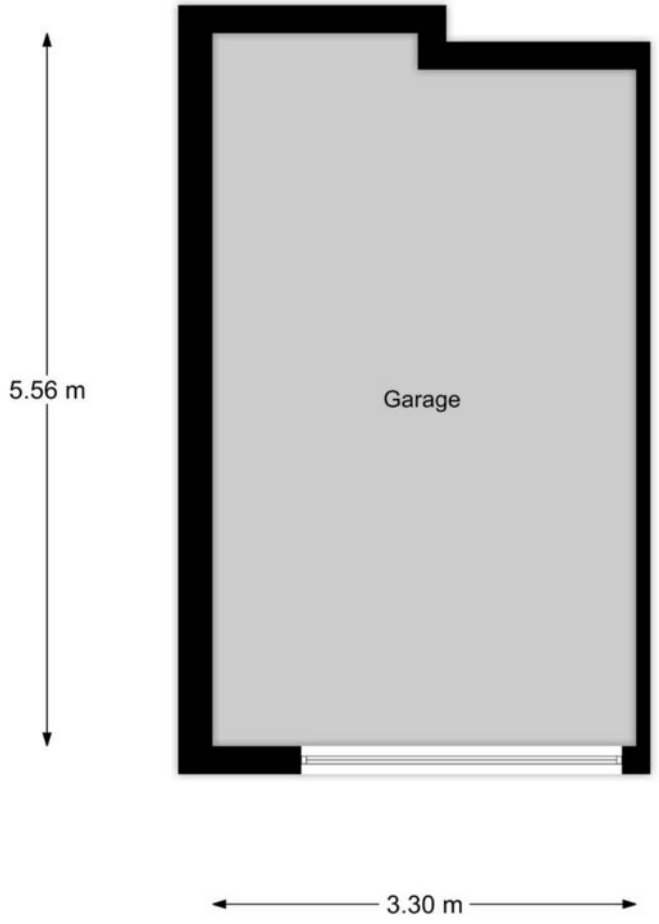
"Aan maatvoering en/of verhouding van de tekening kunnen geen rechten worden ontleend."

Plattegrond



Aan maatvoering en/of verhouding van de tekening kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond



Aan maatvoering en/of verhouding van de tekening kunnen geen rechten worden ontleend.

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Deze kaart is noordgericht
12345 Perceelnummer
25 Huisnummer
Vastgestelde kadastrale grens
Voorlopige kadastrale grens
Administratieve kadastrale grens
Bebouwing

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

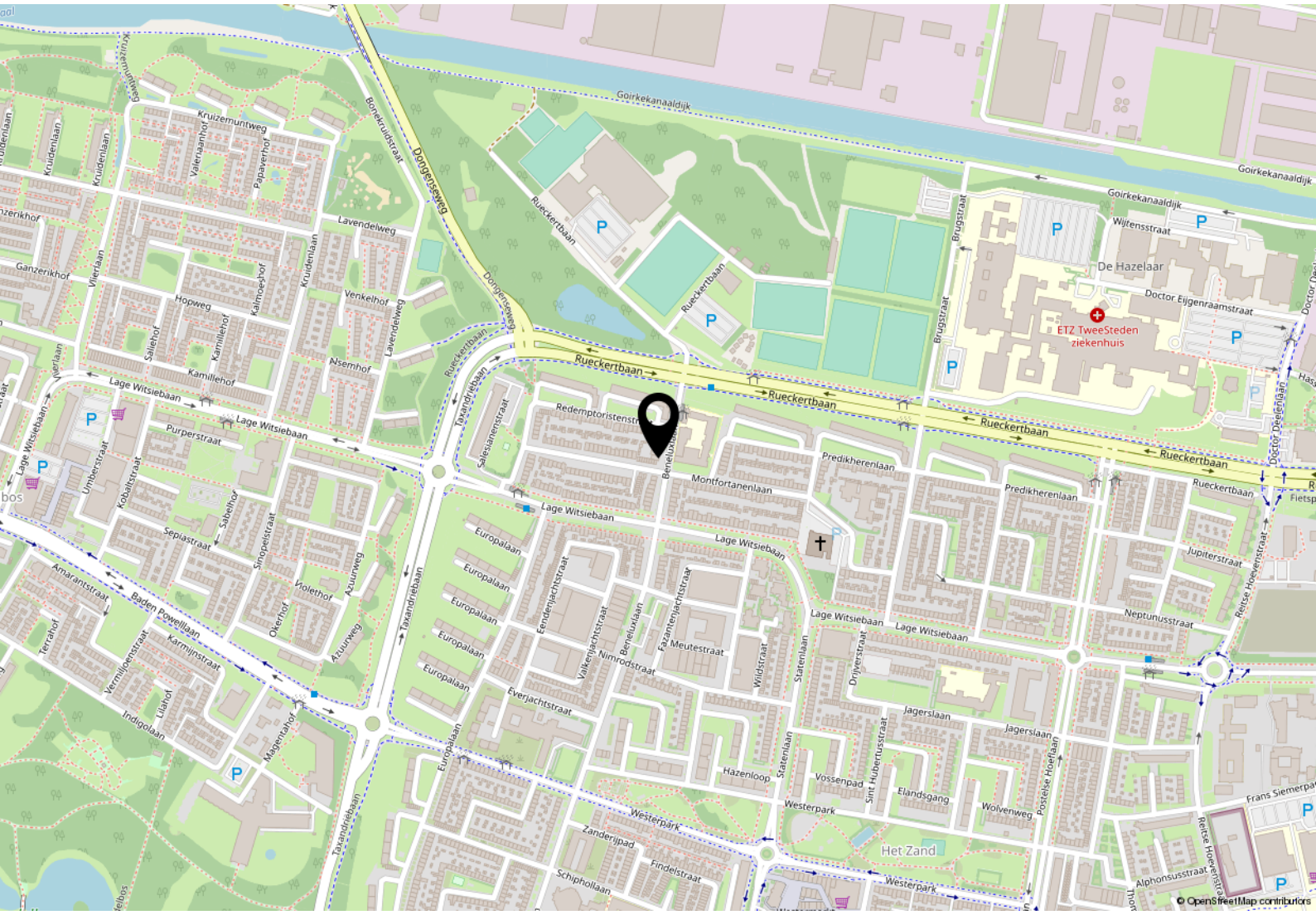
Schaal 1: 500

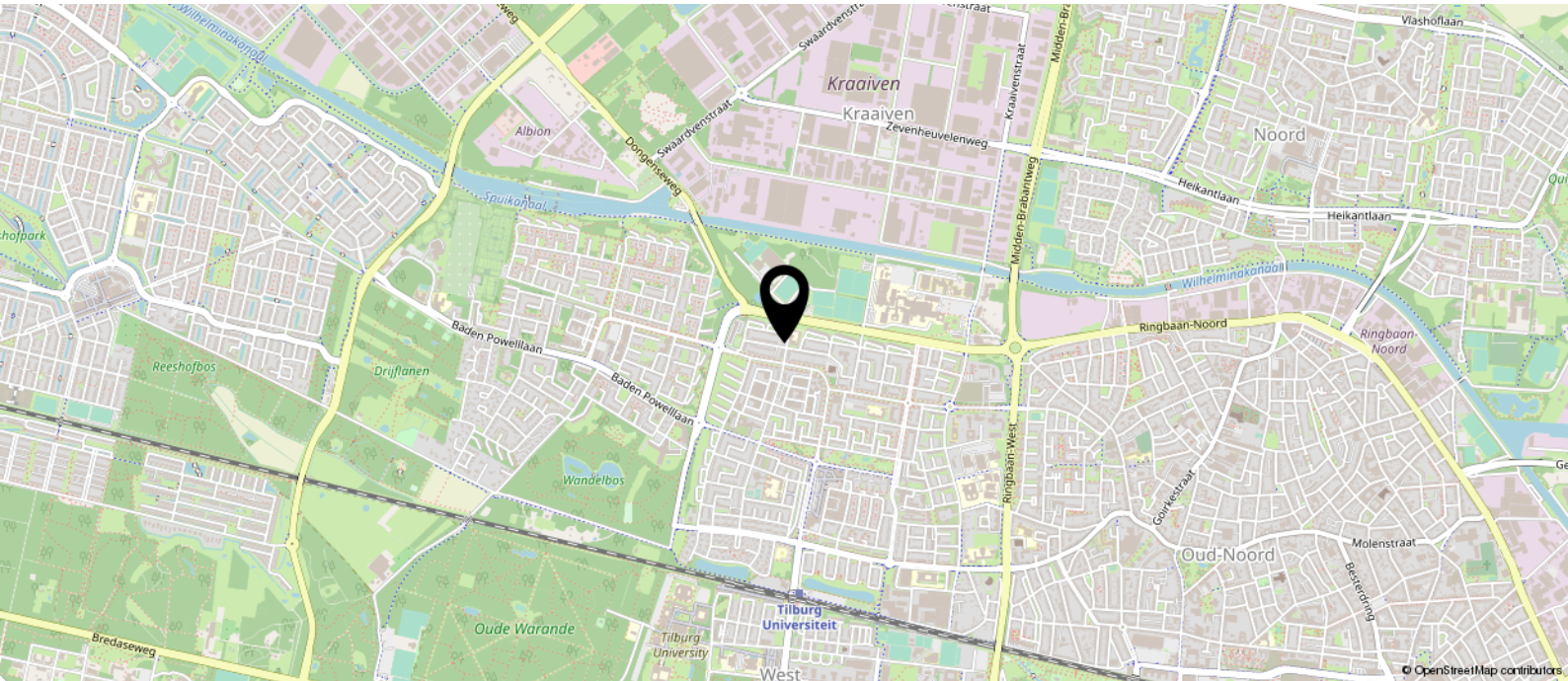
Kadastrale gemeente	Tilburg
Sectie	AD
Perceel	222

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





Lijst van zaken

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname
Woning - Interieur			
(Voorzet) openhaard met toebehoren	X		
Verlichting, te weten			
- inbouwspots/dimmers	X		
- opbouwspots/armaturen/lampen/dimmers	X		
- losse (hang)lampen	X		
(Losse)kasten, legplanken, te weten			
- vaste kast ouderslaapkamer 1e verdieping	X		
Raamdecoratie/zonwering binnen, te weten			
- gordijnrails	X		
- gordijnen	X		
- overgordijnen	X		
- rolgordijnen	X		
- lamellen	X		
- jaloezieën	X		
- elektrische rolluiken boven en beneden	X		
Vloerdecoratie, te weten			
- plavuizen	X		
- alle vloerbedekking die er nog ligt	X		
Woning - Keuken			
Keukenblok (met bovenkasten)	X		
Keuken (inbouw)apparatuur, te weten			
- kookplaat	X		
- (gas)fornuis	X		
- afzuigkap	X		
- oven	X		
- koelkast	X		
Woning - Sanitair/sauna			
Toilet met de volgende toebehoren			
- toilet	X		
- toiletrolhouder	X		
- fontein	X		

Lijst van zaken

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname
Badkamer met de volgende toebehoren			
- douche (cabine/scherm)	X		
- wastafel	X		
- planchet	X		
- toiletkast	X		
- toilet	X		
- toiletrolhouder	X		
Woning - Exterieur/installaties/veiligheid/ energiebesparing			
(Voordeur)bel	X		
Rookmelders	X		
Screens/rolluiken	X		
CV met toebehoren	X		
(Klok)thermostaat	X		
Telefoonaansluiting/internetaansluiting	X		
Warmwatervoorziening, te weten			
- via CV-installatie	X		
Tuin - Inrichting			
Tuinaanleg/bestrating	X		
Beplanting	X		
Tuin - Verlichting/installaties			
Buitenverlichting	X		
Tuin - Bebouwing			
Kasten/werkbank in tuinhuis/berging	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 Marcels sportverleden. Hij hockeyde 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 twijfelen 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 proefverkopen, 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."

Hypotheken

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: hypotheken 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 hypotheken 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

moeilijker 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

funda

NVM