GOIRLE
Kennedylaan 42

Vraagprijs
€ 1.035.000,- k.k.

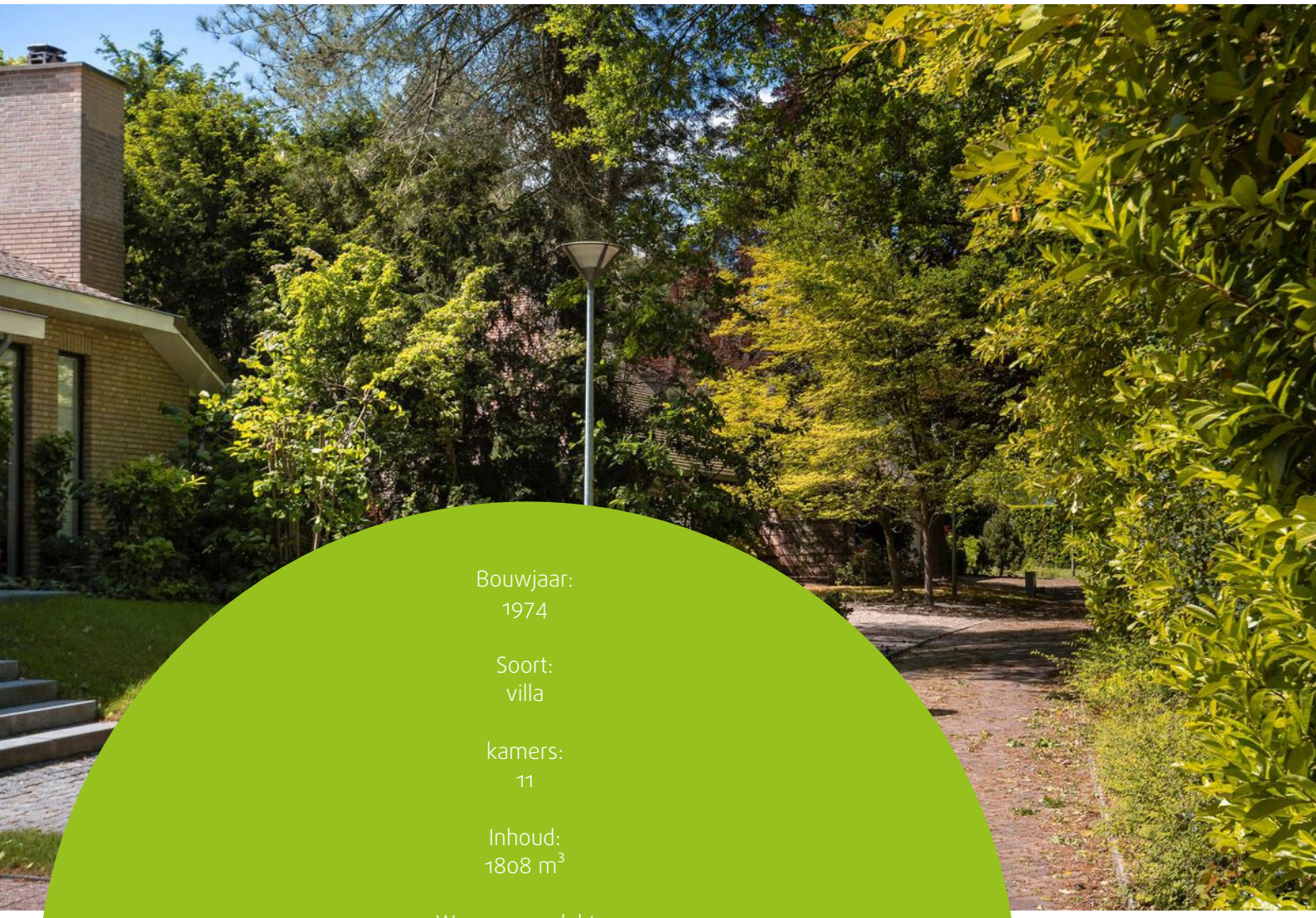
Robuuste villa

MARCEL DASSEN makelaars

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

NVM funda

Kenmerken & specificaties



Bouwjaar:
1974

Soort:
villa

kamers:
11

Inhoud:
1808 m^3

Woonoppervlakte:
329 m^2

Perceeloppervlakte:
1465 m^2

Overige inpandige ruimte:
176 m^2

Gebouwgebonden buitenruimte:
18 m^2

Externe bergruimte:
-

Verwarming:
c.v.-ketel, open haard

Omschrijving

Op toplocatie in het bekende zogenaamde "Pellikaan"-straatje gelegen vrijstaande villa (de grootste!) welke volledig traditioneel is gebouwd en derhalve extreem solide. Kortom, een dijk van een huis!

Deze ruime villa aan de Kennedylaan is werkelijk een plaatje en zeer aangenaam om in te wonen. De woning ligt op een mooi, royaal perceel van maar liefst 1465 m^2, dat onder andere wordt omringd door prachtige oude linden. Deze ligging heeft de eigenaar, bouwondernemer van beroep, samen met architect P.J.W. Roosenthaler geïnspireerd om een huis neer te zetten, waarbij tuin, woonruimtes en keuken direct in elkaar overgaan.

De villa beschikt over grote, luxe leefruimtes en veel opbergruimte. Op de eerste verdieping vindt u vier slaapkamers met elk een eigen badkamer. Aan drie zijden van het huis heeft u een balkon met uitzicht op het groen. Verder is er een inpandige garage, waar u twee auto's veilig en droog kunt parkeren. In de zeer royale, groene tuin op het zuiden zit u heerlijk beschut zit op het terras en heeft u een enorm gevoel van privacy. Kortom, een schitterende woning die aan alle woonwensen voldoet!

De mooie villa ligt aan een mooi laantje met uitsluitend fietsverkeer. In de straat bepalen chique landhuizen het karakter. Het huis biedt alle ruimte aan een gezin om fantastisch te wonen en ligt centraal ten opzichte van het dorpshart van Goirle en het centrum van Tilburg. Scholen en uitvalswegen bevinden zich om de hoek, en alle mogelijke sportvoorzieningen zijn aanwezig.

- Perceeloppervlakte: 1465 m^2
- Woonoppervlakte: 329 m^2
- Inhoud: 1808 m^3
- Bouwjaar: 1974

INDELING

Souterrain
Een trap in de woonkeuken leidt naar het souterrain. U beschikt hier over twee grote ruimtes, een wijnkelder en een inpandige kast met een cv-opstelling.

Begane grond:
Via een chique dubbele voordeur stapt u de woning binnen. De grote hal met open houten trap laat meteen zien dat dit huis een klasse apart is. Hier treft u aan de meterkast, een uitgebreide garderobe en een toiletruimte. Vanuit de hal heeft u toegang tot de woonkamer en de keuken.
In de riante woonkamer kunt u diverse zithoeken creëren, waarvandaan u steeds uitzicht heeft op de prachtige, groene tuin. De grote ramen en de schuifpui naar het terras verbinden de binnen- en buitenruimte met elkaar. U kunt met het hele gezin gezellig ontspannen bij de open haard. De kasten zijn op maat gemaakt en bieden veel opbergruimte. In de woonkamer ligt een warme vloerbedekking.

De woonkeuken vraagt om uitgebreid koken voor een groot gezelschap. De U-vormige keuken is van alle wenselijke inbouwapparatuur voorzien, zoals een elektrische kookplaat met vijf pitten, een brede afzuigschouw, twee ovens, een vaatwasser, een dubbele spoelbak en een koelkast. In de onder- en bovenkasten heeft u alle ruimte voor pannen, servies en voorraad. De schuifpui biedt toegang tot het terras; u kunt dan ook gemakkelijk buiten dineren. De woonkeuken is toegankelijk vanuit de hal en de woonkamer. De keuken is voorzien van plavuizen.

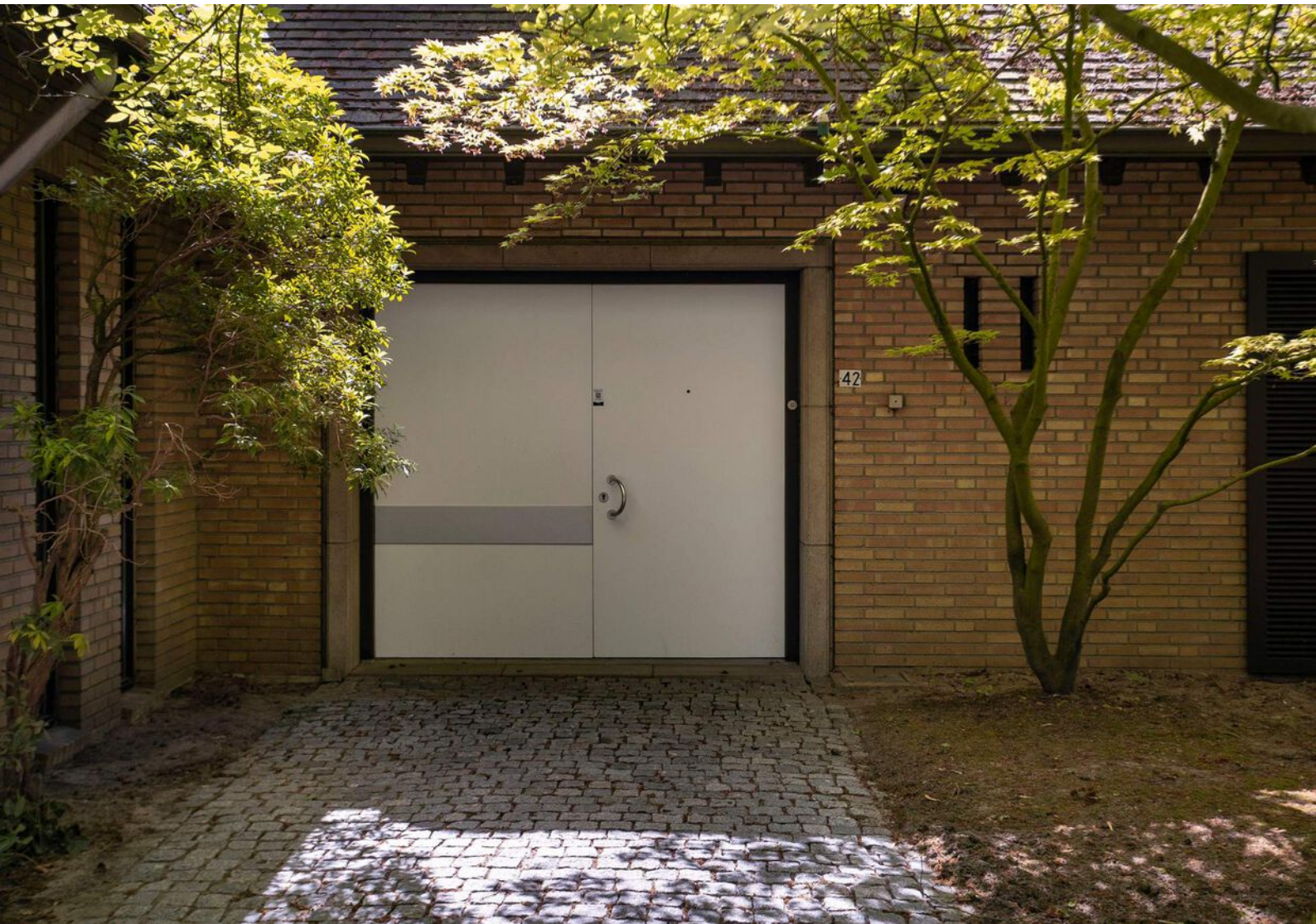
De dubbele inpandige garage met ramen rondom biedt plaats aan twee auto's. Daarnaast heeft u er ruimte om bijvoorbeeld fietsen te stallen.

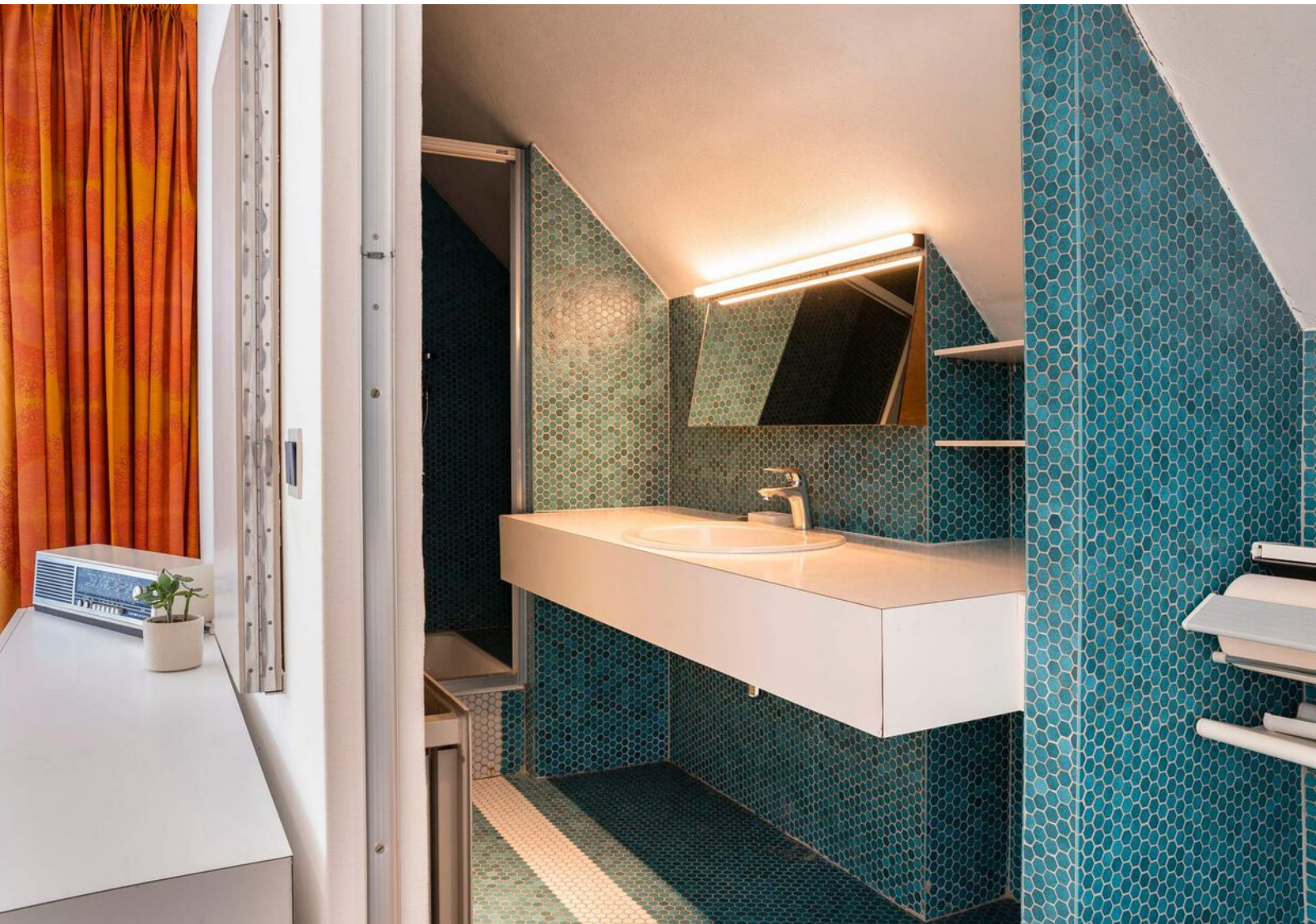
Eerste verdieping
Op de eerste verdieping zijn vier slaapkamers gesitueerd met elk een eigen badkamer. De masterbedroom kijkt uit over de tuin en is volledig voorzien van op maat gemaakte kasten met veel opbergruimte. De aangrenzende badkamer is ingericht met een ligbad, een douchecabine in de hoek, een designradiator, een groot badkamermeubel met twee wastafels en spiegelkasten, een toilet en op maat gemaakte kasten. De andere drie slaapkamers zijn ook ruim opgezet en voorzien van op maat gemaakte kasten. Ze beschikken alle drie over een badkamer en suite met douche en een enkele wastafel. In een van de badkamers vindt u de aansluitingen voor de wasmachine en droger. De aangrenzende slaapkamer is momenteel ingericht als een gezellige werkruimte, waar u bovendien op uw gemak de was kunt sorteren, drogen en strijken. Vanuit alle vier de slaapkamers heeft u toegang tot een balkon. Op de overloop is een aparte toiletruimte met fonteintje. Deze is, net als de badkamers, volledig betegeld in een neutrale kleurstelling.

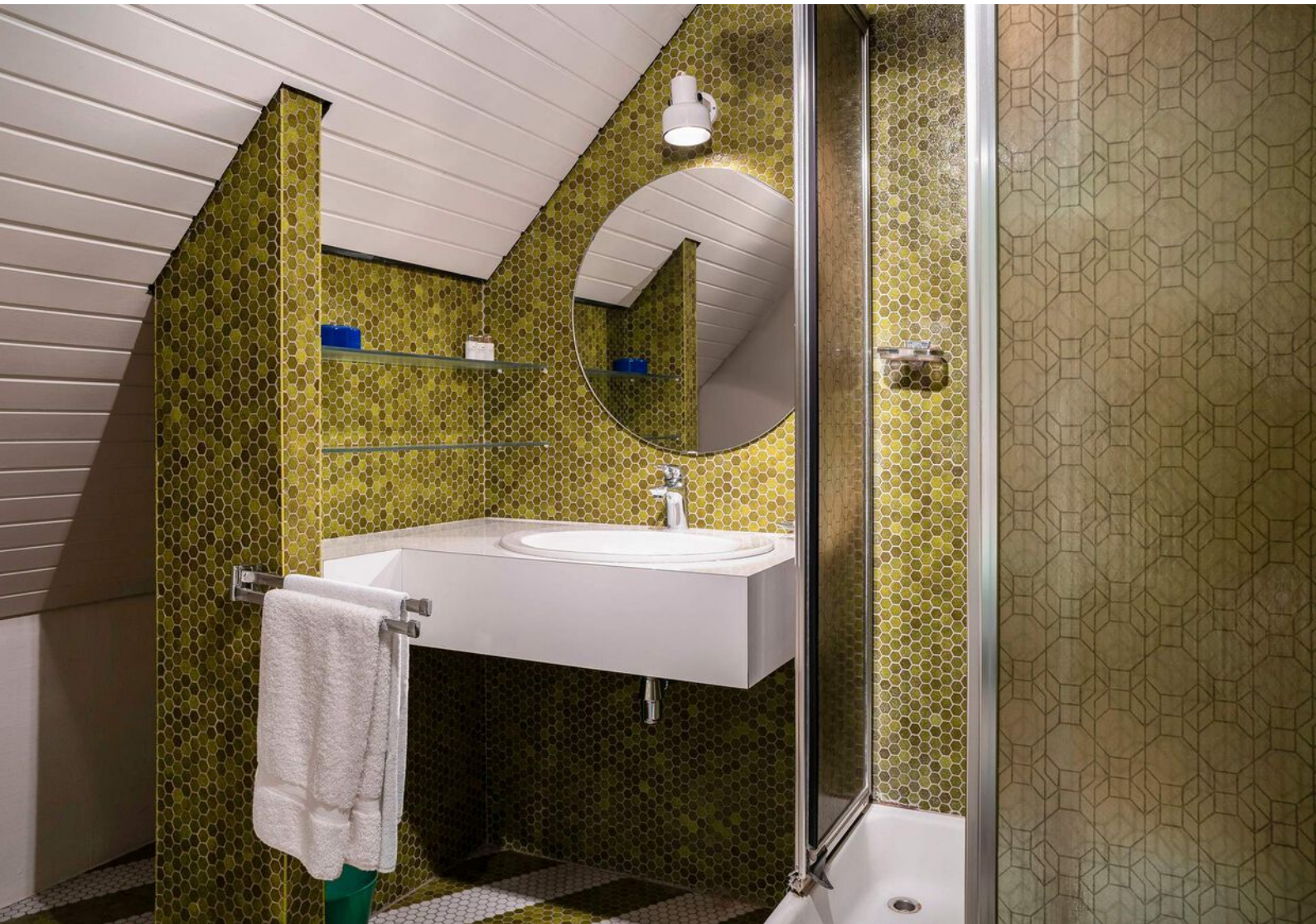
Zolder
Met een vlizotrap bereikt u de grote zolder. Deze strekt zich uit over de volle lengte van de woning en bestaat uit drie delen. U heeft hier bijzonder veel opbergruimte.

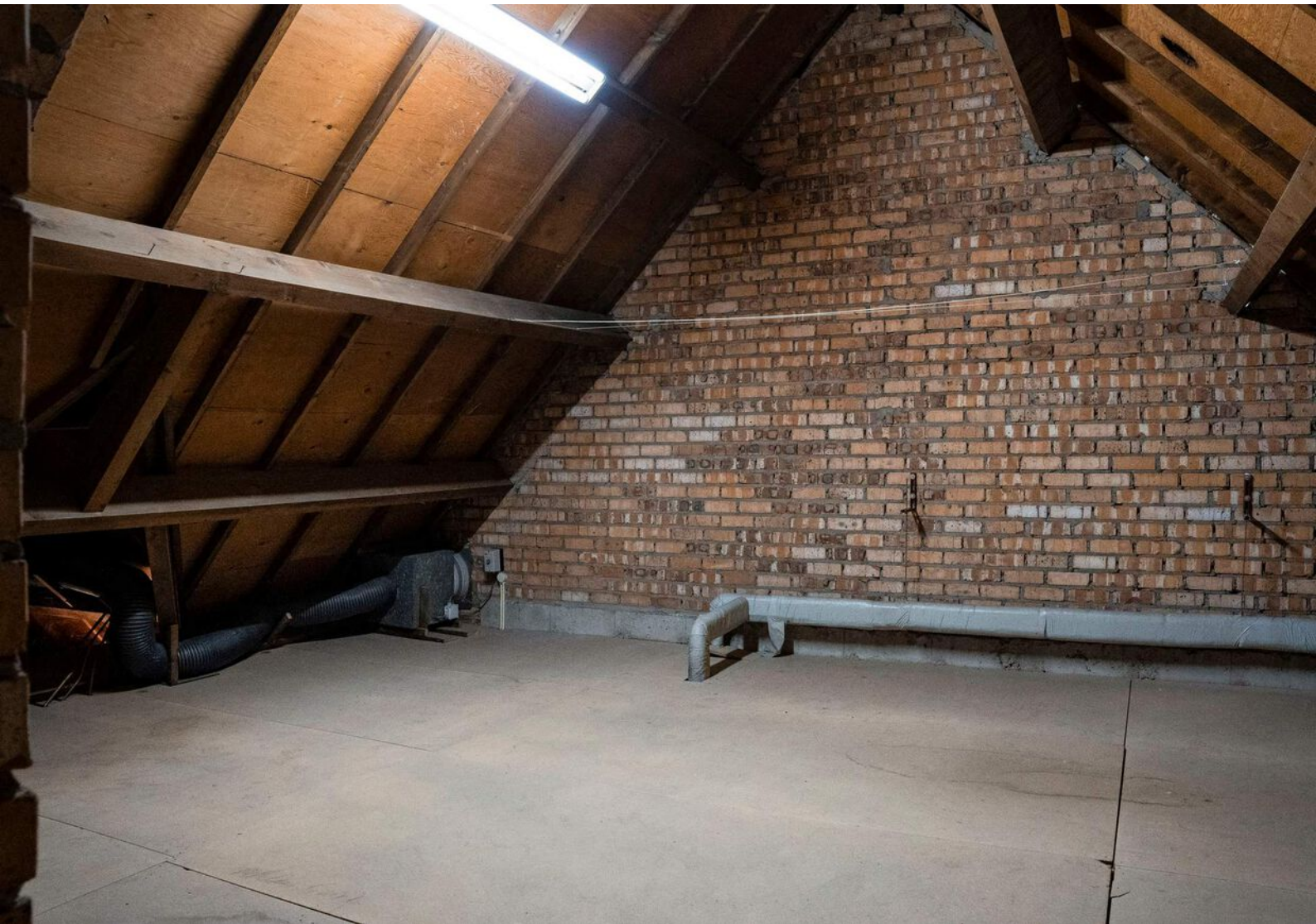
Tuin
De mooi aangelegde en zeer verzorgde tuin op het zuiden grenst aan de achterzijde aan een lindelaantje met grote, oude bomen. U heeft hier overal complete privacy en kunt dan ook rustig van de fraaie beplanting en de zon genieten, terwijl uw kinderen naar hartenlust kunnen spelen op het grote gazon. Het terras aan de woonkamer is deels overdekt. De tuin is voorzien van een beregeningsinstallatie. Op de oprit aan de voorzijde kunt u meerdere auto's parkeren.

De bijzonderheden van deze woning:
- Uitstekend onderhouden villa met veel leefruimte, luxe en mogelijkheden.
- Aluminium ramen en schuifpuien met dubbele beglazing.
- Vier ruime slaapkamers met ieder een eigen badkamer, waaronder een masterbedroom met bad, inloopdouche, dubbele
wastafel en toilet.
- Op de eerste etage zijn drie balkons met uitzicht op het groen.

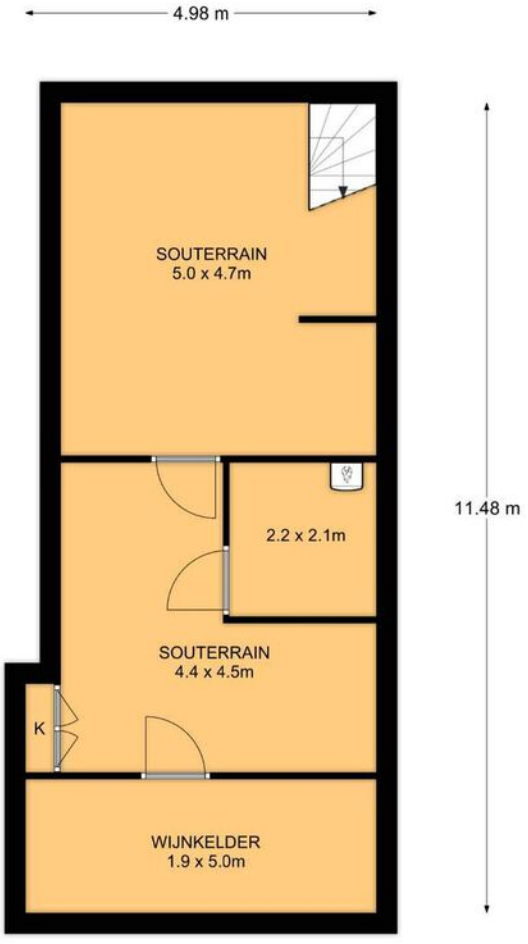

42







Plattegrond



Souterrain, Kennedylaan 42 te Goirle
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Topr.nl

Plattegrond

1e Verdieping, Kennedylaan 42 te Goirle

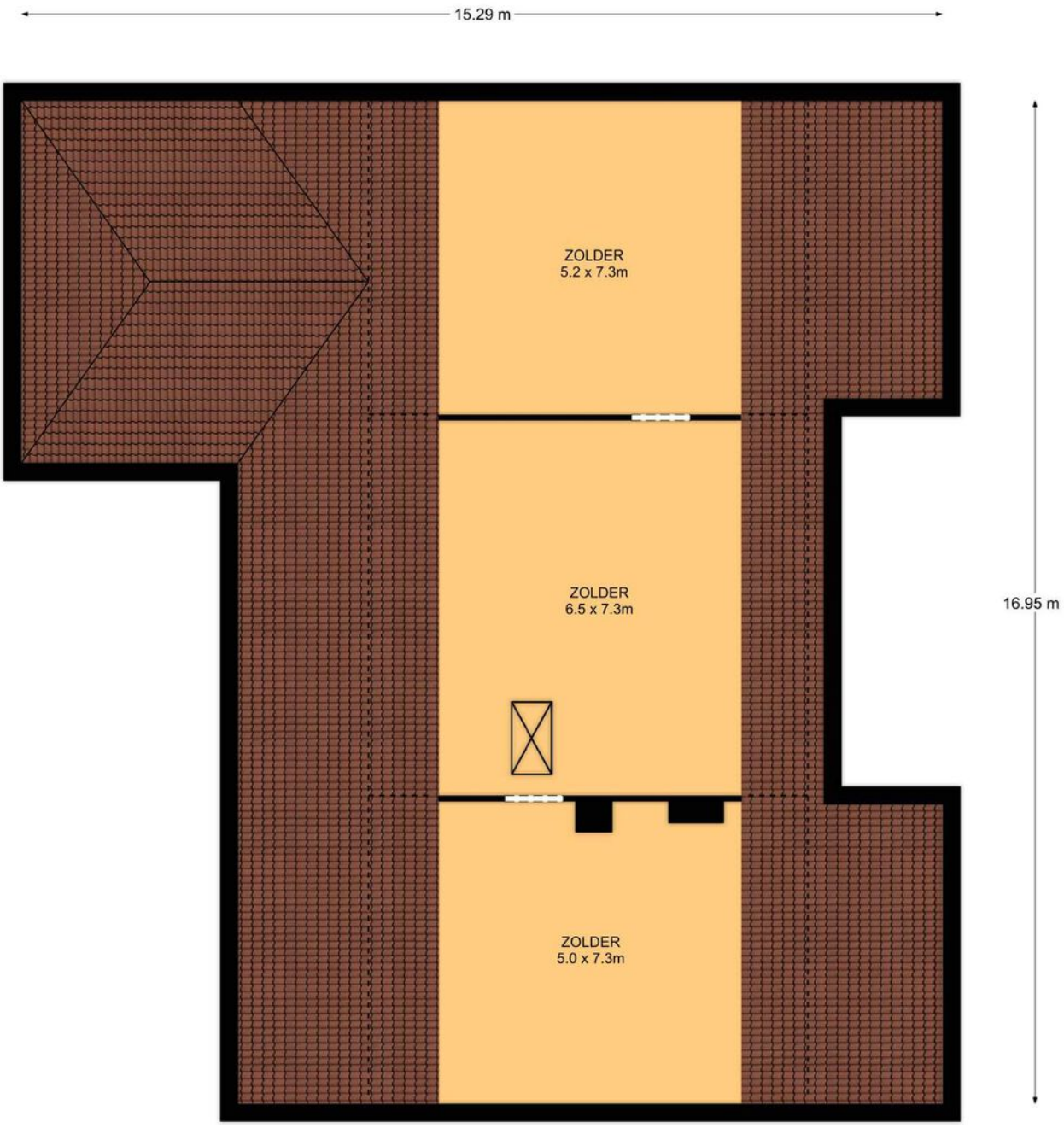
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Topr.nl

Plattegrond

Begane grond, Kennedylaan 42 te Goirle

De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Topr.nl

Plattegrond



2e Verdieping, Kennedylaan 42 te Goirle
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden. © Topr.nl

Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: MD/Ver

Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 28 januari 2021
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

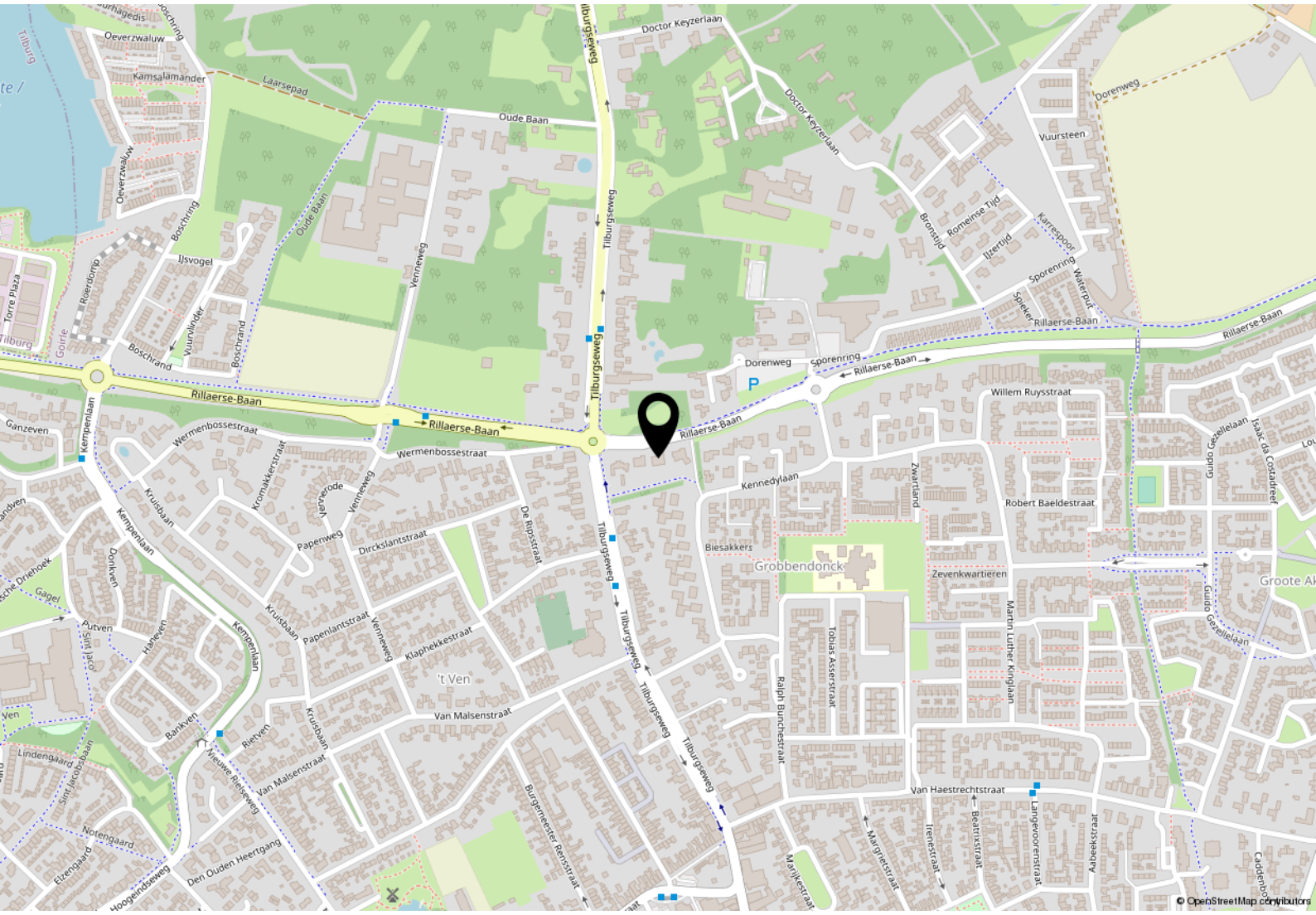
Schaal 1: 500

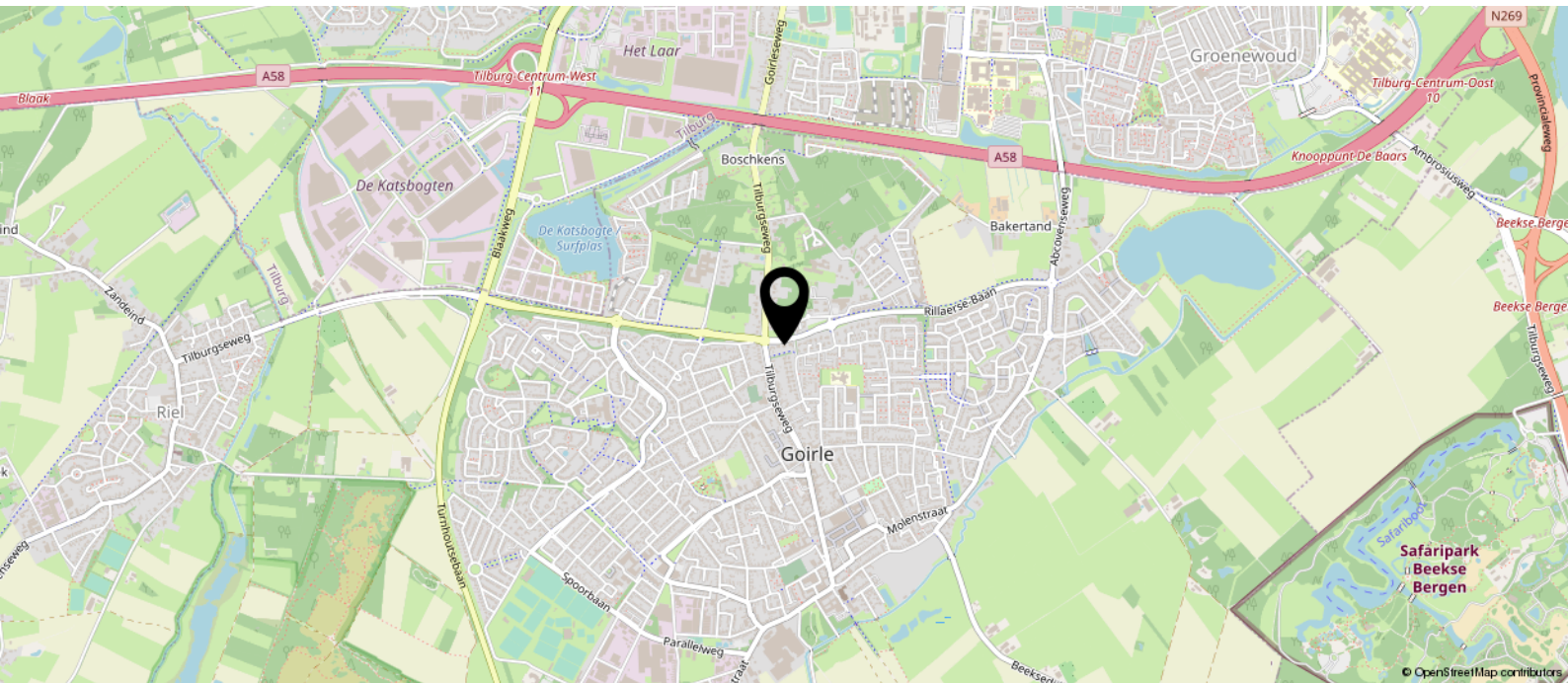
Kadastrale gemeente	Goirle
Sectie	A
Perceel	2079

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





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