



VerHUIZEmagazine

Makelaar van goede huizen!





“ Een woning kopen of
verkopen moet zorgeloos
en vertrouwd voelen.
Daar zorgen wij voor!



” **Roy Rademaker**



Bram Harms

“ Het persoonlijke
aspect van het werk
vind ik het mooiste!

”

“ Ik vind het bijzonder
om mensen naar een
nieuw hoofdstuk in hun
leven te begeleiden.



” **Gerrit Huijgen**



Voorwoord

Samen met u tot een goed resultaat komen vinden wij het leukste wat er is!

Een huis kopen of verkopen is een van de grootste beslissingen in je leven. Of je nu op zoek bent naar een nieuw thuis, je woning wilt verkopen of advies nodig hebt over de mogelijkheden op de woningmarkt: bij Roy, Bram en Gerrit van Huize Huijgen Makelaars ben je aan het juiste adres.

In dit magazine nemen we je mee in de wereld van de makelaardij. Je maakt kennis met ons team, leest inspirerende verhalen van klanten en ontdekt handige tips voor een soepele verkoop of aankoop van jouw woning.

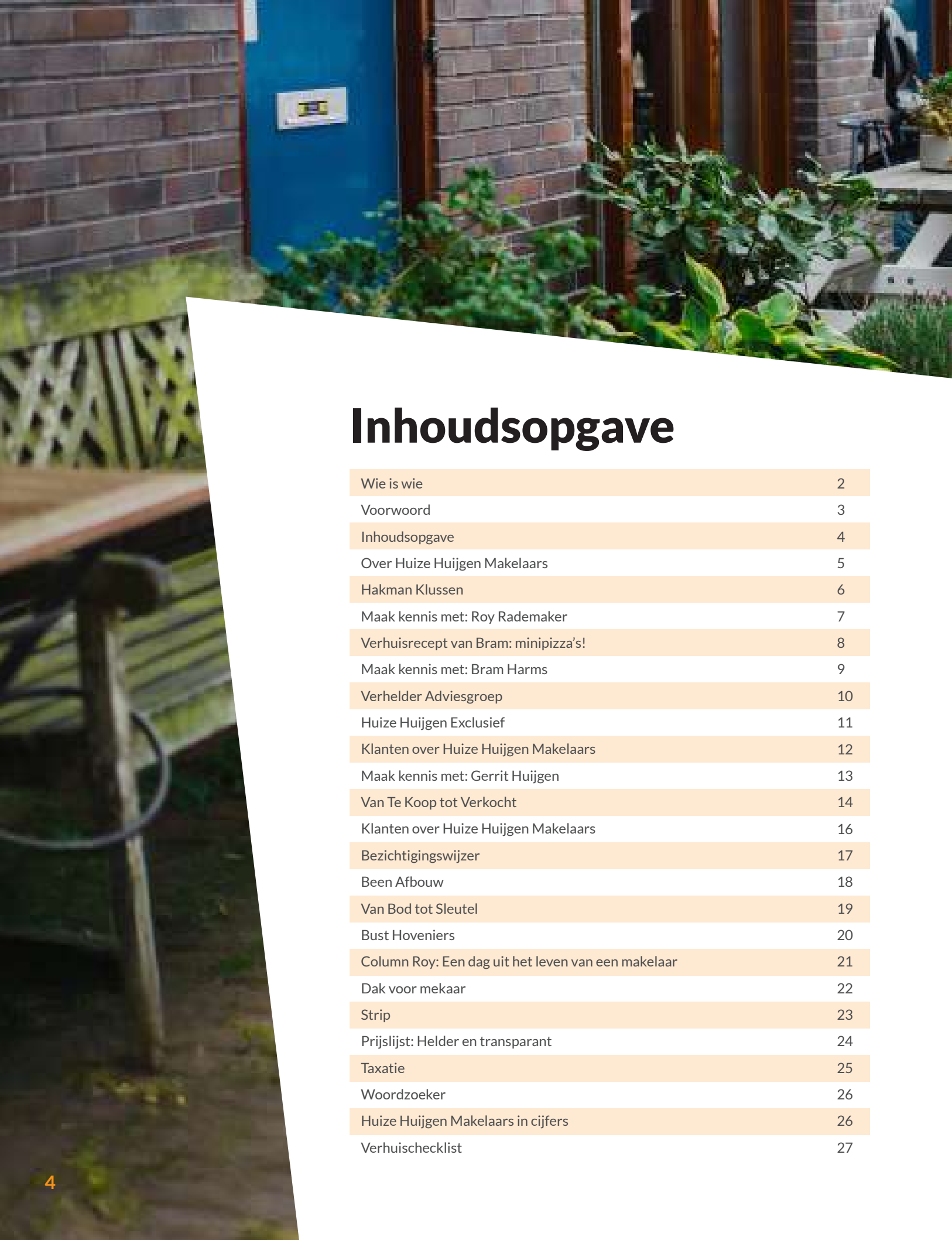
Dankzij ons netwerk van betrouwbare specialisten kunnen wij jou ook helpen aan deskundige ondersteuning op het gebied van financiën, verbouwingen, woningonderhoud en tuininrichting. In dit magazine vertellen zij wat je van hen kan verwachten.

Wij geloven in een persoonlijke aanpak, waarbij vertrouwen, deskundigheid en betrokkenheid vooropstaan. Het kopen of verkopen van een huis is meer dan een zakelijke transactie. Het is een emotioneel proces waarbij wij je graag begeleiden.

We hopen dat dit magazine jou helpt bij het maken van de juiste keuzes en je een inkijkje geeft in onze werkwijze. Heb je vragen of wil je vrijblijvend kennismaken? Roy, Bram en Gerrit staan altijd voor je klaar!

Veel leesplezier!

Team Huize Huijgen Makelaars



Inhoudsopgave

Wie is wie	2
Voorwoord	3
Inhoudsopgave	4
Over Huize Huijgen Makelaars	5
Hakman Klussen	6
Maak kennis met: Roy Rademaker	7
Verhuisrecept van Bram: minipizza's!	8
Maak kennis met: Bram Harms	9
Verhelder Adviesgroep	10
Huize Huijgen Exclusief	11
Klanten over Huize Huijgen Makelaars	12
Maak kennis met: Gerrit Huijgen	13
Van Te Koop tot Verkocht	14
Klanten over Huize Huijgen Makelaars	16
Bezichtigingswijzer	17
Been Afbouw	18
Van Bod tot Sleutel	19
Bust Hoveniers	20
Column Roy: Een dag uit het leven van een makelaar	21
Dak voor mekaar	22
Strip	23
Prijslijst: Helder en transparant	24
Taxatie	25
Woordzoeker	26
Huize Huijgen Makelaars in cijfers	26
Verhuischeklist	27



Huize Huijgen Makelaars

Een huis kopen of verkopen doe je niet elke dag. Wij wel!

Een huis kopen of verkopen is een grote stap. Wij vinden het geweldig om samen met jou tot een mooi resultaat te komen. Ons kantoor in Assen is ontstaan vanuit een heldere visie: de klant hoort centraal te staan in elk aspect van het aan- en verkoopproces. Wij hechten veel waarde aan begeleiding op maat, een persoonlijke benadering en intensief contact.

Vraag jij je ook wel eens af waarom je een makelaar zou inschakelen? Of welke makelaar je moet kiezen? Elke makelaar doet toch hetzelfde? Deze vragen kunnen wij pas echt goed beantwoorden als we elkaar persoonlijk te woord hebben gestaan. Want de 'klik' tussen de klant en makelaar is in het hele proces van groot belang.

Ontstaan

Ons kantoor is ruim 20 jaar geleden ontstaan vanuit de visie dat de klant centraal moet staan in het aan- en verkoopproces. Hieronder verstaan wij goede begeleiding, persoonlijk en regelmatig intensief contact. Een huis kopen, verkopen of (ver)huren doe je niet elke dag. Daarom moet je erop kunnen vertrouwen dat het correct gebeurt en dat je van elke stap op de hoogte gehouden wordt.

Samenwerking

Onze deskundigheid en professionaliteit dragen eraan bij om jou op de best mogelijke manier te begeleiden. Je mag van ons verwachten dat wij helder communiceren, oplossingsgericht werken en altijd jouw belangen vooropstellen. Bij Huize Huijgen Makelaars zetten we ons volledig in voor een succesvolle samenwerking en een uitkomst waar jij je goed bij voelt. Of je nu de eerste stappen op de huizenmarkt zet of al concrete plannen hebt, bij Huize Huijgen Makelaars in Assen ben je altijd welkom. We gaan graag samen met jou op zoek naar het perfecte resultaat. Jouw woonwensen staan bij ons centraal!

Hakman Klussen

Betrouwbaar vakmanschap: Onze samenwerking met Hakman Klussen

Bij Huize Huijgen Makelaars geloven we in kwaliteit, niet alleen in woningverkoop, maar ook in alles daaromheen. Daarom werken we samen met Hakman Klussen. Of het nu gaat om onderhoud, een opknopbeurt of renovatie, zij leveren vakmanschap en betrouwbaarheid. Onze klanten waarderen een kluspartner die meedenkt en snel schakelt. Dankzij Hakman Klussen bieden wij extra service: een woning die verkoopklaar is of perfect passend wordt gemaakt na aankoop. Op zoek naar kwaliteit? Hakman Klussen is onze aanrader!

Voor Rolph begint elke klus met een goed gesprek. "Een verbouwing is een investering en ik begrijp dat mensen zekerheid willen. Ik vind het belangrijk om goed te luisteren naar de klant en duidelijk te zijn over de mogelijkheden. Ik werk in en om het huis van mensen, dan is het belangrijk dat er een goede klik is. Mijn klanten weten altijd waar ze aan toe zijn en dat zorgt voor een prettige samenwerking."

Hout: een ambachtelijke passie

Rolph werkt het liefst met hout. "Met hout kun je echt alles maken. Ik heb complete tuinhuisjes gebouwd en eikenhouten constructies gemaakt. Hout is een prachtig natuurlijk product waarmee je eindeloos kunt creëren. Een van mijn favoriete projecten was een Zweedse tuinhuis, volledig van hout, van constructie tot interieur. Dat zijn de opdrachten waar ik mijn passie en vakmanschap volledig in kwijt kan."

Voor Rolph is geen klus te klein of verbouwing te groot. Of het nu gaat om een zolderverbouwing, het plaatsen van tussenwanden of een complete uitbouw, Rolph draait er zijn twee rechterhanden niet voor om. "Als een klus te groot is om alleen aan te pakken, werk ik samen met vaste vakmensen. Zo weet ik zeker dat de kwaliteit hoog blijft."

Vakmanschap door samenwerking

Hakman Klussen is meer dan een eenmansbedrijf. Dankzij een sterk netwerk van zelfstandige professionals kan Rolph ook grotere projecten aan. "Door samen te werken met andere vakmensen kunnen we de kwaliteit en flexibiliteit bieden die je bij een grotere aannemer verwacht, maar met de persoonlijke aanpak van een zelfstandige. Dat maakt het verschil."



Op zoek naar een betrouwbare vakman?

Heb je plannen voor een verbouwing of ligt er nog een klus te wachten om aangepakt te worden? Rolph denkt graag met je mee. "Of het nu een kleine of grote klus is, ik zorg ervoor dat het resultaat perfect is. Neem gerust contact op voor een vrijblijvende kennismaking!"

Contact

06 28771858
hakmanklussen@gmail.com



Maak kennis met Roy Rademaker

Met het visier op de horizon

Roy Rademaker is makelaar en eigenaar van Huize Huijgen Makelaars. Roy is geboren in Groningen en groeide op in Assen. Hij bewandelde een bijzondere weg naar de makelaardij. Als jongvolwassene had hij geen duidelijk beeld van zijn toekomst. Hij vond zijn eerste passie in de horeca. Het dynamische contact met mensen gaf hem veel energie, maar zijn ware roeping bleek elders te liggen. Een onverwachte kans bracht hem in aanraking met de makelaardij.

“In de makelaardij is geen dag hetzelfde. Dat is precies wat mij zo aanspreekt in het vak. Het blijft bijzonder om mensen te helpen bij een van de grootste beslissingen in hun leven: het kopen of verkopen van een huis. Maar sinds ik zelf de touwtjes in handen heb is er een extra dimensie bij gekomen. Het draait niet alleen om de huizen en de klanten, maar ook om het team, de planning en de continuïteit van het bedrijf.”

“Ondernemen betekent vooruitdenken, keuzes maken en soms door weer en wind varen. Dat vraagt om overzicht, flexibiliteit en een flinke dosis doorzettingsvermogen. Gelukkig hou ik van die dynamiek. Ik zet mij in voor mijn medewerkers, denk mee met klanten en zorgt ervoor dat alles blijft draaien – zonder de mensen om mij heen uit het oog te verliezen.”

“Want hoe groot de passie voor mijn vak ook is, thuis is de basis. Mijn vrouw Lisette en dochters, Lotte (8) en Maaïke (4), geven mij de rust en het evenwicht dat ondernemen soms uitdagend maakt. Overdag sta ik altijd klaar voor klanten, maar de tijd met mijn gezin is heilig. Thuiskomen, samen eten en genieten van mijn meiden – dat is een moment voor thuis. Daarna kan het werk weer doorgaan, maar eerst telt wat echt belangrijk is. Zo houd ik niet alleen koers in mijn werk, maar ook in het leven!”



Roy Rademaker

Makelaar/Eigenaar, Huize Huijgen Makelaars



Ingrediënten (voor 12 stuks):

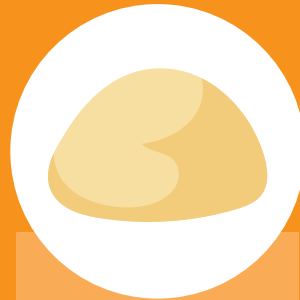
- 1 rol pizzadeeg (koelvers)
- 3 el tomatensaus
- 100 g geraspte kaas
- 50 g salami of ham, in stukjes
- Italiaanse kruiden

Verhuisrecept van Bram

Minipizza's!



Verwarm de oven voor op 200 °C (180 °C hetelucht).



Neem de deeg uit de verpakking



Rol de deeg plat uit en gebruik een glas om kleine rondjes uit te snijden



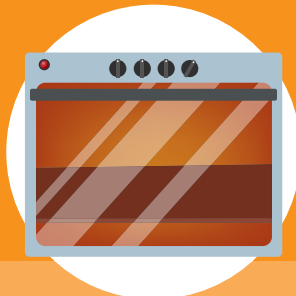
Verdeel de tomatensaus over de deeggrondjes



Snijd de ham of salami in stukjes



Voeg geraspte kaas toe en bestrooi de minipizza's met Italiaanse kruiden



Bak de minipizza's gedurende 10-12 minuten goudbruin



Je minipizza's zijn klaar!
Eet smakelijk!



Maak kennis met Bram Harms

Van chefkok naar makelaar

Mijn loopbaan begon ruim twintig jaar geleden in de bruisende wereld van de horeca. Jarenlang werkte ik met hart en ziel in de keuken. Ik bekleedde verschillende functies en leerde ontzettend veel. Het snelle tempo, de dynamiek en de creativiteit die de horeca met zich meebrengt maakten het een prachtige ervaring. Ik maakte regelmatig werkweken van zestig uur. Na twee decennia besloot ik het roer om te gooien en mezelf uit te dagen in een compleet nieuwe richting: die van makelaar.

Bij Huize Huijgen Makelaars kreeg ik de kans om deze droom waar te maken. Inmiddels werk ik hier al ruim een jaar met veel plezier. Het verraste mij dat de vaardigheden uit mijn horecacarrière zo goed van pas komen in mijn nieuwe rol. Denk aan stressbestendigheid, het maken van strakke plannings en bovenal het contact met mensen. Luisteren, adviseren en meedenken. Het persoonlijke aspect van het werk vind ik het mooiste of het nu gaat om gasten in een restaurant of klanten tijdens een bezichtiging.

Persoonlijke touch

Als geboren en getogen Assenaar geeft dit werk in mijn eigen stad een extra dimensie. Mijn kennis van de wijken, straten en bijzondere plekken in Assen helpt mij om potentiële kopers beter te informeren en maakt het werk ook ontzettend leuk. Regelmatig kom ik bekenden tegen. Dat zorgt voor een persoonlijke touch en fijne gesprekken. Het voelt bijzonder om mensen te begeleiden bij de aankoop van een woning en hen te vertellen over de charme van de omgeving waar ze gaan wonen.

Thuis

De overstap van horeca naar de makelaardij voelde als een sprong in het diepe, maar bleek een keuze die perfect aansluit bij wie ik ben. Het menselijke contact, structuur aanbrengen en het afronden van dossiers geeft mij energie. Bij Huize Huijgen Makelaars vond ik een team waar ik me thuis voel en waar ik met voldoening mijn steentje bijdraag aan één van de belangrijkste beslissingen in het leven van onze klanten: het kopen of verkopen van een huis.

Passie en toewijding

Mijn verhaal is een mooi voorbeeld van hoe een carrièrewending je kan verrassen. Met de juiste kansen en het vertrouwen in je eigen kwaliteiten kun je ook in een compleet nieuwe branche excelleren. Of je nu een keuken runt of een bezichtiging leidt, met passie en toewijding maak je overal een succes van!

Bram Harms

Makelaar



Verhelder Adviesgroep

Hypotheeken en verzekeringen helder en duidelijk

Bij Verhelder Adviesgroep draait alles om duidelijkheid. Daarom werkt Huize Huijgen Makelaars graag met hen samen. Hypotheken en verzekeringen lijken vaak ingewikkeld. De adviseurs van Verhelder Adviesgroep maken ze overzichtelijk en begrijpelijk. "Wij zorgen dat jij als klant precies weet waar je aan toe bent. Zo maak je met vertrouwen de juiste keuzes. Verhelderen noemen wij dat!"

Verhelder Adviesgroep is een team van zeven specialisten die jou als particulier of ondernemer graag op weg helpt met de juiste hypotheek en verzekeringen. Onder leiding van Michel Hendriks en Wim Drenth is Verhelder Adviesgroep gepokt en gemazeld in de wereld van verzekeringen en hypotheeken.

Hypotheekadvies met resultaat

Michel heeft zijn sporen in de hypotheekwereld ruimschoots verdiend. Dankzij zijn ervaring als senior in het specialistenteam van een bank begrijpt hij als geen ander hoe geldverstrekkers denken. Zo krijgt hij vaak een hypotheek rond waar anderen vastlopen. "Een hypotheek afsluiten hoeft niet ingewikkeld te zijn," weet Michel. "Ik probeer vooral het proces helder en toegankelijk te maken en niet onnodig complex."

Zekerheid voor uw onderneming en privéleven

Met meer dan 20 jaar ervaring in de verzekeringsbranche weet Wim Drenth hoe belangrijk risicobeheersing is. Als voormalig commercieel

directeur en nu mede-eigenaar van Verhelder Adviesgroep helpt Wim ondernemers en particulieren om risico's goed in kaart te brengen. "Een verzekering is meer dan een verplichting," zegt Wim. "Het gaat om continuïteit, zekerheid en de gemoedsrust dat u en uw gezin of bedrijf beschermd zijn tegen onverwachte gebeurtenissen. Dankzij ons uitgebreide netwerk en expertise krijgt u een verzekering die echt bij uw situatie past."

Waarom kiezen voor Verhelder Adviesgroep?

"Wij geloven in onafhankelijk en eerlijk advies", vertelt Michel. "Omdat we geen verplichtingen hebben richting banken of verzekeraars kunt u er zeker van zijn dat wij altijd uw belang vooropstellen." Wim vult aan: "We denken mee en zoeken naar de beste oplossing. Daarbij zijn we altijd eerlijk en duidelijk: als iets niet kan, zeggen we het ook. Wij doen geen loze beloftes."

Verhelderend financieel advies

"We begrijpen dat tijd kostbaar is",

weet Michel. "Daarom zijn we flexibel en plannen we afspraken wanneer het de klant uitkomt, overdag, 's avonds of zelfs in het weekend." Wim: "En een gesprek over uw hypotheek of verzekering hoeft echt niet saai te zijn. Sterker nog, wij zorgen ervoor dat je enthousiast wordt van de keuzes die je maakt. Of het nu gaat om een passende hypotheek of een verzekeringsoplossing die echt werkt, wij zorgen dat je de juiste beslissingen neemt. Maak vandaag nog een afspraak en ontdek hoe verhelderend financieel advies kan zijn!"

Contact

0592 239 239
info@verhelderadviesgroep.nl
Groningerstraat 34
9401 BK Assen
www.verhelderadviesgroep.nl



Huize Huijgen Exclusief

Jouw voorsprong op de woningmarkt

De huizenmarkt is dynamisch en competitief. Als woningzoeker moet je snel schakelen om jouw droomhuis te bemachtigen. Bij Huize Huijgen Makelaars begrijpen we dat als geen ander. Daarom introduceren we 'Huize Huijgen Exclusief', een unieke service waarmee jij als eerste toegang krijgt tot nieuwe woningen nog vóórdat die op Funda verschijnen.

Wat is 'Huize Huijgen Exclusief'?

Met ons exclusieve WhatsApp-systeem ontvang je direct meldingen zodra er nieuwe woningen beschikbaar zijn. Zo ben jij de concurrentie een stap voor en heb je de kans om als eerste te reageren op jouw droomwoning.

Waarom kiezen voor 'Huize Huijgen Exclusief'?

- Vroege toegang: Ontvang als eerste updates over nieuwe woningen.
- Exclusiviteit: Vind jouw droomhuis voordat de massa het ontdekt.
- Persoonlijke service: Direct contact met ons team voor vragen en bezichtigingen.

Hoe werkt het?

1. Meld je eenvoudig aan via onze website of via onderstaande qr-code
2. Ontvang direct meldingen van nieuwe woningen via WhatsApp.
3. Reageer snel en zet de eerste stap naar jouw nieuwe thuis.

Voordelen voor verkopers

Niet alleen woningzoekers profiteren van 'Huize Huijgen Exclusief'. Ook als verkoper biedt deze service unieke voordelen:

- Sneller en discreter verkopen: Je woning wordt aangeboden aan een selecte groep serieuze kopers.
- Gerichtte aandacht: Bereik gemotiveerde kopers met minimale inspanning.

Aanmelden

Wil jij geen enkele kans missen en direct toegang krijgen tot de beste woningen? Meld je dan vandaag nog aan voor 'Huize Huijgen Exclusief'. **Scan de QR code om je aan te melden!**



Henk

Uitstekende begeleiding gaf rust

Henk is tandprotheticus en heeft samen met zijn partner een praktijk aan de Groningerstraat in Assen. Ze stonden voor een grote uitdaging: het kopen van het pand dat ze al jaren huurden.

“Vorig jaar ontstond het idee om het pand waarin onze praktijk zit te kopen en op de leegstaande bovenverdieping een appartement te realiseren om te wonen. Ik belde de huisbaas en vroeg of verkoop een optie was. Daar moest hij over nadenken, maar ik mocht wel een bod doen.

Via een patiënt kwam ik in contact met Roy van Huize Huijgen Makelaars voor aankoopondersteuning. Roy en

zijn team regelden de taxatie en het bouwkundig rapport. We hebben een bord in de tuin van ons eigen huis geplaatst met ‘Psst... binnenkort in de verkoop’. Dit leverde veel reacties op waardoor ons huis binnen twee weken is verkocht.

Ons plan is om boven de praktijk te gaan wonen. Dit bracht uitdagingen met zich mee, vooral op het gebied van taxatie. Ook was de gemeente

aanvankelijk onduidelijk over de bestemming van het pand. Uiteindelijk werd alles goedgekeurd.

Huize Huijgen Makelaars begeleidde het proces uitstekend. Dat gaf ons zoveel rust. De samenwerking met Huize Huijgen Makelaars verliep sowieso soepel. Ze dachten overal in mee. Dat typeert wat mij betreft hun werkwijze: professioneel, betrokken en ook persoonlijk en met humor.”



Katja

Van eengezinswoning naar een nieuw begin

Katja is nachtdienstmedewerker bij GGZ Drenthe. Ze is alleenstaand en had al een tijdje de wens om kleiner te wonen.

“Mijn eengezinswoning was eigenlijk te groot voor mij. Het voelde als het juiste moment om een nieuwe stap te zetten. Ik kende Huize Huijgen Makelaars al omdat ik eerder via Gerrit een taxatierapport had laten opstellen. Toen mijn ouders overleden schakelde ik hem opnieuw in voor de belastingaangifte. Dus toen ik een appartement op het oog had wist ik meteen dat ik hem moest bellen.”

“Gerrit heeft een stapje terug gedaan, maar Roy stond direct voor me klaar. Hij ging met me mee naar de bezichtiging en gaf me advies.

Ik twijfelde over hoeveel ik moest overbieden. Roy stelde juist voor om onder de vraagprijs te gaan zitten. Dat bleek een schot in de roos: ik kreeg het voor een scherpe prijs.”

“Daarna moest mijn huis in de verkoop. Dat was een spannend proces. Roy en Bram begeleidden mij er stap voor stap doorheen. Ze maakten het heel behapbaar en gaven me vertrouwen. Alles werd tot in de puntjes geregeld en binnen negen dagen was mijn huis verkocht!”



“Wat Huize Huijgen zo bijzonder maakt is hun persoonlijke en toegankelijke aanpak. Verhuizen is voor hen dagelijks werk, maar ze realiseren zich dat het voor mij een grote gebeurtenis is. Dankzij hun begeleiding verliep alles als een geoliede machine en begin ik zonder zorgen aan een nieuw hoofdstuk!”



Gerrit Huijgen

Beëdigd Register Makelaar Taxateur

Maak kennis met Gerrit Huijgen

Veertig jaar passie voor de makelaardij

Gerrit Huijgen is de oprichter van Huize Huijgen Makelaars. Gerrit is al meer dan vier decennia actief in de branche. Sinds 1983 zag hij de makelaardij drastisch veranderen. Waar vroeger minder regelgeving gold, is vakkennis tegenwoordig belangrijker dan ooit. Voor Gerrit draait het vak echter nog altijd om mensen. Hij gelooft in een persoonlijke benadering en klantgerichtheid, iets wat hem al die jaren heeft gedreven. Zijn motto: 'Behandel de opdrachtgever zoals je zelf behandeld wilt worden.'

"Dat ik het al meer dan 40 jaar volhoud in de makelaardij, geeft volgens mij wel aan dat ik het vak nog steeds een warm hart toedraag. Met name de omgang met opdrachtgevers is nog steeds het leukste wat er is. Ik heb het geluk gehad om in dit vak met ontzettend veel mensen in contact te komen, elk met hun eigen verhaal. Soms is een verkoop emotioneel beladen, bijvoorbeeld bij een scheiding of een overlijden. Maar vaak genoeg mag je mensen juist begeleiden naar een nieuw hoofdstuk in hun leven. Dat maakt dit werk zo bijzonder."

"Ik heb meer dan 40 jaar dit vak met passie uitgevoerd. Nu geef ik vol vertrouwen het stokje door aan Roy.

Niet alleen is hij een goede makelaar. Roy is ook een echte ondernemer. Hij ziet en pakt kansen en heeft oog voor het grote geheel. Ondertussen geniet ik van meer vrije tijd. Samen met mijn vrouw vlieg ik regelmatig naar Spanje om daar te genieten van het mooie weer en de rust die we daar ervaren. Wanneer ik niet in Spanje ben werk ik nog steeds met dezelfde passie bij Huize Huijgen makelaars."



Wat kun je verwachten?

Je hebt besloten om je woning te verkopen. Een grote stap! Maar hoe verloopt dit proces precies? Wat moet je regelen, wat kun je verwachten, en welke kosten komen erbij kijken? Geen zorgen, we nemen je stap voor stap mee door het verkoopproces. Zo weet je precies wat er gaat gebeuren, van de eerste kennismaking met Huize Huijgen tot de overdracht bij de notaris.

Stap 1

Voorbereiden op de verkoop

Je huis verkopen begint met een goede voorbereiding. Wat maakt jouw woning aantrekkelijk? Huize Huijgen Makelaars helpt je hierbij en adviseert jou over de beste strategie.

Daarnaast wordt een reële vraagprijs vastgesteld op basis van een marktanalyse. Dit geeft inzicht in de waarde van jouw woning ten opzichte van vergelijkbare huizen in de buurt.

Tip!

Voer kleine reparaties nog uit zodat potentiële kopers daar niet mee zitten.

Stap 2

Je huis op de markt

Nu gaat het écht beginnen! Je woning wordt op Funda, social media en andere platforms geplaatst. Potentiële kopers kunnen foto's bekijken, de brochure downloaden en bezichtigingen aanvragen. Huize Huijgen Makelaars regelt alle communicatie. Tijdens deze fase is het belangrijk dat je woning er netjes en uitnodigend uitziet. Ruim op, haal persoonlijke spullen weg en zorg voor een frisse uitstraling.

Tip!

Zet verse bloemen neer of bak iets lekkers voor een aangename geur in huis tijdens bezichtigingen.

Stap 3

De onderhandelingen

Heb je een geïnteresseerde koper? Dan is het tijd voor de onderhandelingen. Wij bespreken met jou de biedingen en adviseren je over het beste tegenbod. Het gaat niet alleen om de prijs; ook de voorwaarden, opleverdatum en eventuele ontbindende voorwaarden spelen een rol.

Zodra jij en de koper akkoord zijn, wordt het bod officieel geaccepteerd. Gefeliciteerd, jouw huis is onder voorbehoud verkocht!

Stap 4

De koopovereenkomst

Na de acceptatie wordt de koopovereenkomst opgesteld. Hierin staan alle afspraken: van de koopsom tot de opleverdatum. Zowel jij als de koper tekenen dit document. Daarna heeft de koper drie dagen bedenktijd.

Tip!

Zorg dat je goed begrijpt wat er in de koopovereenkomst staat. Je makelaar helpt je hierbij.

Stap 5

Wachten op de ontbindende voorwaarden

De woning is nog onder voorbehoud verkocht. Dit betekent dat de koper bepaalde voorwaarden kan laten controleren, zoals het verkrijgen van een hypotheek of een bouwkundige keuring. Dit duurt meestal een paar weken.

Is alles rond? Dan is de verkoop definitief en kan de voorbereiding op de overdracht beginnen.

Stap 6

De voorbereiding op de overdracht

De notaris wordt ingeschakeld om de leveringsakte op te stellen. Ook jij ontvangt een afrekening van de verkoop, waarin bijvoorbeeld jouw eventuele hypotheek wordt afgelost. Op de dag van de overdracht loop je samen met de koper nog een laatste keer door de woning om te controleren of alles in de afgesproken staat is.

Tip!

Zorg dat de woning leeg, schoon en volgens afspraak is opgeleverd. Laat bijvoorbeeld geen oude spullen achter.

Stap 7

De overdracht

Bij de notaris teken je de leveringsakte, en de koper doet hetzelfde. Zodra dit rond is, wordt de woning officieel overgedragen en krijg jij de verkoopopbrengst op je rekening gestort. Gefeliciteerd, jouw huis is verkocht!

Stanley

Een doordachte verkoop met een betrouwbare makelaar

Stanley is ondernemer. Door positieve ontwikkelingen van zijn bedrijf moest een volgende stap gezet worden. Ook op woongebied.

“De keuze voor de juiste makelaar speelde daarbij een cruciale rol. Ik ben Assenaar en ken Roy van Huize Huijgen Makelaars al jaren. Zijn betrouwbaarheid, consequente aanpak en lange termijnvisie spraken mij altijd al aan. Ik wist dat hij de juiste persoon was om de verkoop van mijn huis in goede banen te leiden.”

“De communicatie liep vanaf het eerste contact heel soepel en efficiënt. Roy en zijn collega's zijn altijd goed bereikbaar. Ze stonden altijd klaar

om te overleggen, vooral op cruciale momenten waarop snelle beslissingen nodig waren. Hun strategische aanpak en doordachte adviezen hielpen me om tijdens het proces de rust te bewaren.”

“Een huis verkopen is niet alleen een zakelijke transactie, het heeft ook een persoonlijke impact. Tijdens het inpakken van verhuisdozen komt je hele verleden voorbij. Roy zorgde ervoor dat emoties geen invloed kregen op mijn zakelijke beslissingen. Dat waardeer ik enorm.”



“We hadden een verkooptermijn van ongeveer een jaar voor ogen. Dat verliep exact volgens verwachting. Roy wist op heldere wijze alle aspecten van de verkoop te begeleiden. Dit gaf mij vertrouwen en zekerheid.”

“Terugkijkend op de samenwerking kan ik zeggen dat het een zeer prettige ervaring was. Ik zou Huize Huijgen Makelaars zonder twijfel aanbevelen als je een makelaar zoekt die strategisch met jou meedenkt, de rust bewaart en betrouwbaar is.”

Paul en Greetje

Een zorgbestendig appartement met een prachtig uitzicht

Paul en Greetje zijn gepensioneerd en woonden achttien jaar met veel plezier in ‘het mooiste huis van Assen’ aan de Prins Hendrikstraat. Nadenkend over hun toekomst zag Greetje op Funda een appartement met uitzicht op landgoed Valkenstijn. Beiden werden direct enthousiast.

“Roy was de verkoopmakelaar van het appartement. Het contact met hem voelde persoonlijk en prettig. Roy nam de tijd en was oprecht betrokken. Wij gaven aan het appartement te willen kopen als Roy ons huis aan de Prins Hendrikstraat zou verkopen. Natuurlijk wilde hij dat.”

De verkoop van ons huis verliep razendsnel. Binnen een week waren er 16 bezichtigingen en binnen drie

weken was ons huis verkocht. Een uitdaging was nog wel de financiering en overbrugging. Roy bracht ons in contact met Verhelder Advies. Er moest snel gehandeld worden. Zij kwamen binnen een uur met een financieringsvoorstel van de bank.

Voor Roy is huizen kopen en verkopen dagelijkse werk, maar hij begrijpt heel goed dat het voor ons een grote stap is. Verhuizen is een intens en emotioneel



proces. Roy heeft ons begeleid in een van de belangrijkste beslissingen in ons leven en ervoor gezorgd dat alles soepel verliep. Wij hebben ons geen moment ergens zorgen over gemaakt. Wij zijn blij dat we deze stap hebben gezet en genieten nu dagelijks van het prachtige uitzicht over Valkenstijn!

Bezichtigingswijzer

Hier vind je enkele praktische tips om jouw woning beter tot z'n recht te laten komen bij bezichtigingen.

Verhelp kleine mankementen:

- Doe iets aan een klemmende deur
- Repareer lekkende kranen
- Repareer loszittende deurknoppen

Zorg ervoor dat het huis er opgeruimd uitziet:

- Geef de garage en de schuur een opknapbeurt
- Zorg ervoor dat de tuin er netjes en verzorgd bij ligt
- Kasten lijken groter als alles netjes op zijn plaats ligt
- Berg spullen op die in de kast horen
- Werk indien nodig een en ander bij met een likje verf
- Kelders en souterrains lijken groter als de muren frisse kleuren hebben.

Verlichting:

- Een heldere, vrolijke sfeer maakt de woning aantrekkelijker
- Laat overdag de gordijnen open
- Haal jaloezieën of zonneschermen op als de zon niet schijnt
- Doe overal de lichten aan tijdens een bezichtiging 's avonds

Veiligheid voor alles:

- Verwijder meubilair waarover de koper in spe zou kunnen struikelen
- Onderzoek uw hele huis op dingen die een gevaar kunnen betekenen
- Spijker losse tapijtranden vast
- Repareer losse leuning en traproeden
- Verwijder oneffenheden in de vloerbedekking

Bijzonder punt van aandacht, de badkamer:

- Geef de badkamer een extra schoonmaakbeurt
- Repareer lekkende kranen
- Verwijder roestplekken
- Controleer of de afvoerputjes schoon zijn





Been Afbouw

Strak vakwerk voor elke woning

Bij Huize Huijgen Makelaars weten we hoe belangrijk afwerking is bij de verkoop of aankoop van een woning. Daarom werken we samen met Been Afbouw, een stukadoor die kwaliteit en vakmanschap levert. Of het nu gaat om een kleine reparatie of een complete afwerking, Been Afbouw zorgt met oog voor detail en moderne technieken voor een strakke, frisse uitstraling. We kennen persoonlijk het werk van Been Afbouw en bevelen ze van harte aan.

“Voor mij is elk project uniek en vertelt het een eigen verhaal,” zegt Micha Been, de drijvende kracht achter Been Afbouw. “We luisteren naar jouw wensen en vertalen die met vakmanschap en oog voor detail in een resultaat waar je jarenlang van kunt genieten.”

De aanpak van Been Afbouw begint met een uitgebreid adviesgesprek. Hier staat jouw verhaal centraal: samen bespreken Micha en zijn team de mogelijkheden, materialen en kleuren die perfect aansluiten bij jouw ideeën. Op basis hiervan ontvang je een heldere, transparante offerte die precies weergeeft wat je kunt verwachten – zonder verrassingen.

Wat volgt, is een proces waarin zorg en precisie hand in hand gaan. De experts van Been Afbouw beschermen jouw meubels en vloeren zorgvuldig, bereiden de ondergrond optimaal voor en werken met technieken als strak stucwerk, vakkundig schilderwerk en zorgvuldig gelegd vloer- of tegelwerk. Het motto “schoon erin, schoon eruit” geeft blijk van de toewijding om jouw ruimte na afloop in perfecte staat achter te laten. Ook na de oplevering staat Been Afbouw voor je klaar. Mocht er onverhoopt toch iets niet helemaal naar wens zijn, dan zorgt de snelle

nazorg ervoor dat eventuele mankementen binnen één tot twee dagen worden opgelost. Met 5 jaar garantie volgens de richtlijnen van de NOA ben je verzekerd van een duurzame afwerking waarop je kunt bouwen.

Of het nu gaat om strak schilderwerk, elegant stucwerk of een perfecte afwerking van vloeren en tegelwerk – met Been Afbouw kies je voor kwaliteit, betrouwbaarheid en een aanpak die jouw wensen centraal stelt. Ontdek hoe jouw project een uniek verhaal kan worden, samen met Micha Been en zijn team.

Contact

0592 - 217 174
info@beenafbouw.nl
Spanjelaan 36-5
9403 DP Assen



Jouw Aankooptraject

Stap 1: Kennismakingsgesprek – Jouw woonwensen in Kaart

De zoektocht naar jouw droomhuis begint met een persoonlijk gesprek. We bespreken jouw woonwensen, het gewenste type woning, de omgeving en je budget. Heb je nog geen inzicht in je financiële mogelijkheden? Wij brengen je in contact met onze hypotheekadviseur die je helpt bij het bepalen van je maximale hypotheek en maandlasten.

💡 Tip: *Bedenk vooraf wat echt belangrijk is en waar je concessies in kunt doen.*

Stap 2: Op zoek naar de perfecte woning

Met jouw wensen helder gaan we actief op zoek. We houden je op de hoogte van geschikte woningen. Via onze twee zoeksystemen, per mail en via Whatsapp, krijg je woningen te zien voordat ze op Funda worden geplaatst. Zit hier een woning bij of ben je nieuwsgierig naar een andere woning dan plannen we een bezichtiging in. Binnen ons team zoeken we dan de juiste makelaar die past met zijn kennis of specialiteit bij deze woning. Zo maak je een goed geïnformeerde keuze.

Stap 3: Bod uitbrengen

Heb je de perfecte woning gevonden? De makelaars rekenen eerst uit of de vraagprijs klopt met de marktwaarde. Dan bepalen we samen de biedingsstrategie, waarbij we rekening houden met concurrentie en jouw budget. Vervolgens onderhandelen wij namens jou om de woning onder de beste voorwaarden aan te kopen.

💡 Belangrijk: *Houd rekening met bijkomende kosten zoals overdrachtsbelasting en notariskosten.*

Stap 4: Bod geaccepteerd – Wat nu?

Het huis is onder voorbehoud verkocht. De koopovereenkomst wordt opgemaakt door de verkopende makelaar, wij controleren deze koopakte zodat je later niet voor verrassingen komt te

staan. Daarna wordt deze nog samen doorgenomen.

💡 Tip: *Geen enkele vraag is raar! Vraag alles wat je wilt weten.*

Stap 5: Teken van de koopovereenkomst

Na het doornemen van de koopovereenkomst teken je en start de wettelijke bedenktijd van drie dagen.

Stap 6: Hypotheek regelen

Je hypotheekadviseur helpt je bij het verzamelen van de benodigde documenten, zoals loonstroken en een taxatierapport. Zodra alles rond is, is de financiering definitief.

Stap 7: Voorbereiding op de overdracht

De notaris stelt de leveringsakte op en je ontvangt een kostenoverzicht, die wij ook weer controleren. Vlak voor de overdracht doen wij samen met jou een laatste inspectie van de woning om te controleren of alles in de afgesproken staat is.

Stap 8: Naar de notaris

Dit is hét moment: je tekent de leveringsakte en de woning is officieel van jou. Na ondertekening ontvang je de sleutels.

💡 Tip: *Neem je identiteitsbewijs mee.*

Stap 9: De sleutels zijn van jou!

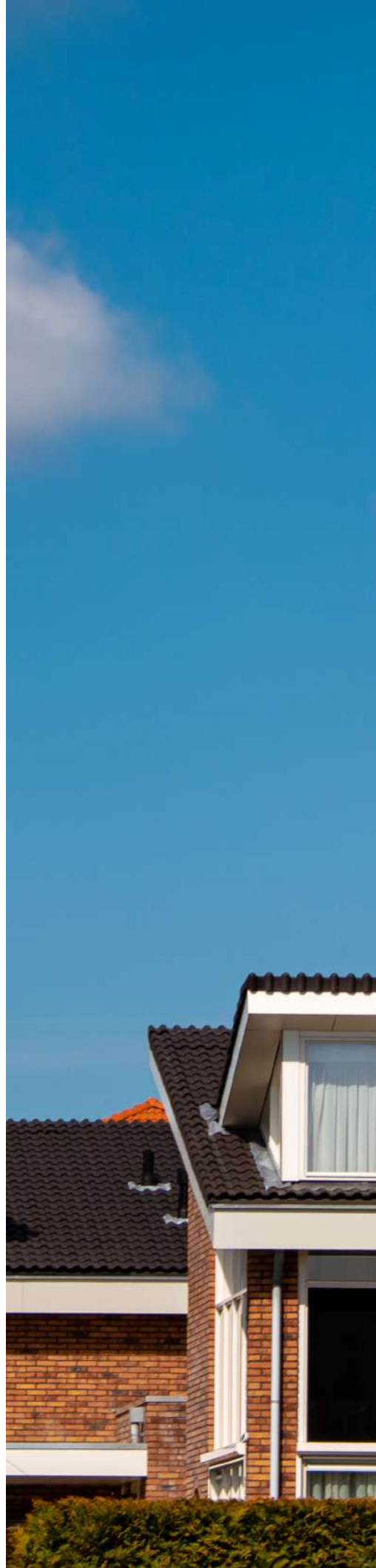
Je kunt nu verhuizen of verbouwen. Vergeet niet je verzekeringen en nutsvoorzieningen te regelen en je nieuwe adres door te geven.

💡 Tip: *Voor verbouwing van woning of tuin, wij hebben de juiste partners al voor je gevonden.*

De kosten van onze aankoopdiensten:

Aankoopcoach: € 2450,-

Verkoop je ook je eigen woning via ons dan rekenen we € 2150,-





Bust Hoveniers

Vakmanschap voor uw droomtuin

Zoek je een hovenier met passie voor het vak? Dan kom je al snel uit bij Bust Hoveniers. Dit hoveniersbedrijf, opgericht door Stefan Bust, staat bekend om zijn vakmanschap, persoonlijke aanpak en veelzijdige dienstverlening. Van tuinontwerp tot onderhoud en van bestrating tot houtbouw: bij Bust Hoveniers ben je aan het juiste adres.

Aandacht

“Een tuin is een verlengstuk van je woning,” vertelt eigenaar Stefan Bust. “Daarom vinden wij het belangrijk om goed te luisteren naar de wensen van onze klanten. Of het nu gaat om een compleet nieuwe tuin, renovatie of regulier onderhoud, wij zorgen ervoor dat elke tuin de aandacht krijgt die het verdient.”

Van ontwerp tot realisatie

Bust Hoveniers biedt een breed scala aan diensten. Tuinontwerp en -aanleg behoren tot de kern van het bedrijf. “Wij helpen klanten bij het ontwerpen en realiseren van hun ideale buitenruimte,” legt Stefan uit. “Of het nu een strakke, moderne tuin is of een sfeervolle, landelijke omgeving, wij vertalen ideeën naar een prachtig eindresultaat.” Daarnaast is tuinonderhoud een belangrijke tak binnen het bedrijf. “Een mooie tuin vraagt om goed onderhoud,” zegt Stefan. “Wij nemen dat graag uit handen, van snoeien en maaien tot seizoensgebonden verzorging.”

Strak straatwerk en maatwerk in hout

Een andere specialiteit van Bust Hoveniers is bestrating. “Goed straatwerk is de basis van een onderhoudsvriendelijke tuin,” vertelt Stefan. “Wij leggen opritten, terrassen en tuinpaden met oog

voor detail en kwaliteit.” Ook voor houtbouw kunt je bij Bust Hoveniers terecht. “We maken maatwerk veranda’s, schuren, overkappingen en schuttingen,” ligt Stefan toe. “Hout geeft een warme uitstraling en kan perfect worden gecombineerd met groen en bestrating.”

Heldere afspraken en snel schakelen

Wat Bust Hoveniers onderscheidt, is de persoonlijke benadering. “We houden van korte lijnen en duidelijke communicatie,” zegt Stefan. “Onze klanten waarderen het dat ze altijd snel met mij kunnen schakelen. Dat maakt het proces prettig en efficiënt.” Inmiddels werkt Stefan met een team van zeven vakmensen. “Samen zorgen we ervoor dat elke tuin het beste resultaat krijgt!” Zoek je een hovenier die meedenkt en kwaliteit levert? Neem dan contact op met Bust Hoveniers en ontdek de mogelijkheden voor uw tuin.

Contact

06 20 25 86 02
info@busthoveniers.nl
Achter ‘t Hout 11
9461 TH Gieten



Een dag uit het leven van een makelaar

Elke dag is anders en dat maakt mijn werk zo boeiend. Van bezichtigingen tot onderhandelingen en van adviesgesprekken tot het opstellen van contracten, geen dag is hetzelfde.

's Ochtends start ik op kantoor met een kop thee en neem samen met mijn collega's de planning door. Ons kantoor heeft een warme, uitnodigende sfeer. Mensen lopen graag even binnen voor een praatje, en die informele momenten geven me waardevolle inzichten in wat klanten zoeken en waar hun dromen liggen.

Soms begin ik de dag met een bezichtiging. Het openen van de deur en de eerste reactie van potentiële kopers blijft een bijzonder moment. Ik neem hen mee in de sfeer van de woning en luister goed naar hun wensen en behoeften.

Op andere momenten voer ik overleg met verkopers over strategie: welke prijs stellen we vast, hoe presenteren we de woning en welke doelgroep

willen we aanspreken? Dit vraagt om ervaring en marktkennis, maar ook om gevoel voor timing.

Tussen de afspraken door werk ik aan de administratieve kant: het opstellen van koopcontracten, het controleren van juridische documenten en het contact met notarissen en hypotheekadviseurs. Alles moet tot in de puntjes kloppen.

Soms komt er iemand binnen die nog niet weet dat hij klaar is om te verhuizen. Na een goed gesprek en een bezichtiging valt alles op zijn plek. Die verbinding leggen tussen mensen en woningen is voor mij het mooiste aspect van mijn vak. En omdat ik de juiste mensen aan de juiste huizen koppel, gaan onze woningen vaak snel van de hand. Dat is geen toeval,

maar het resultaat van aandacht, betrokkenheid en vertrouwen.

Aan het eind van de dag, als ik de deur van kantoor achter me sluit, kijk ik tevreden terug. Niet alleen op de deals die gesloten zijn, maar vooral op de mensen die ik heb mogen helpen hun thuis te vinden. Dat maakt mijn werk zo waardevol.



Roy Rademaker

Eigenaar, Makelaar en bouwkundig specialist

Huize Huijgen Makelaars: Beste Makelaar van 2024!

Wat een eer! In 2024 werd Huize Huijgen Makelaars uitgeroepen tot beste makelaar van de regio Assen. Een prachtige erkenning en daar zijn wij enorm trots op! Met een klantwaardering van 9,4/10 bevestigt een persoonlijke, deskundige en doeltreffende dienstverlening. Ons team zet zich elke dag in om kopers en verkopers optimaal te begeleiden. Of het nu gaat om

aan- of verkoop, taxaties of strategisch advies, wij denken in mogelijkheden en nemen onze klanten zoveel mogelijk werk uit handen. Dat deze aanpak gewaardeerd wordt, blijkt uit deze mooie prijs.

Wij danken onze klanten voor hun vertrouwen en positieve beoordelingen. Dit motiveert ons om ook in de toekomst met dezelfde toewijding en betrokkenheid verder te gaan!



**De beste makelaar
van 2024 in
Assen**

Schrijf een beoordeling



wie is de
beste makelaar

Powered by MTMO.nl



Dak Voor Mekaar

Betrouwbaar vakmanschap

Een goed dak beschermt, verhoogt de waarde en versterkt de uitstraling van uw woning. Daarom werken wij bij Huize Huijgen Makelaars samen met Dak voor Mekaar, een bedrijf dat vakmanschap en betrouwbaarheid garandeert. Uit eigen ervaring weten we dat hun werk uitmuntend is. Van kleine reparaties tot complete renovaties, zij denken mee en leveren topkwaliteit. Of het nu gaat om dakpannen, bitumen of isolatie, Dak voor Mekaar zorgt voor een duurzaam dak waar u jarenlang zorgeloos onder woont!

Nieuwbouw

Bij nieuwbouwprojecten is het essentieel om vanaf het begin te kiezen voor een daksysteem dat functioneel, duurzaam én toekomstbestendig is. Martijn: "Wij specialiseren ons in het installeren van nieuwe daken die brandveilig en fossielvrij zijn. Dit betekent dat we materialen en methoden gebruiken die minder belastend zijn voor het milieu en tegelijkertijd de levensduur van uw dak maximaliseren. Onze aanpak zorgt ervoor dat uw nieuwe dak voldoet aan de hoogste standaarden op het gebied van veiligheid en duurzaamheid."

Renovatie en Vervanging

Een verouderd of beschadigd dak kan leiden tot problemen zoals lekkages en energieverlies. Dak Voor Mekaar biedt uitgebreide renovatiediensten om uw dak weer in topconditie te brengen. Martijn legt uit: "We beginnen met een grondige inspectie om de staat

van uw huidige dak te beoordelen. Op basis daarvan adviseren we over de beste renovatieopties. Hierbij streven we naar het verbeteren van zowel de functionele als esthetische aspecten van uw dak. Bij bitumen daken kunnen we vaak renovaties uitvoeren zonder het volledige dak te demonteren. Dat bespaart kosten en minimaliseert overlast."

Service

Een lekkend dak vereist snelle en effectieve actie om verdere schade aan uw pand te voorkomen. Dak voor Mekaar staat altijd klaar om lekkages snel op te sporen en te verhelpen. "We gebruiken hoogwaardige materialen en technieken om ervoor te zorgen dat de reparaties duurzaam zijn en uw dak weer jarenlang meegaat."

Filosofie

Bij Dak Voor Mekaar staan kwaliteit en duurzaamheid centraal. We streven

naar het minimaliseren van het gebruik van olie- en gasproducten. Innovaties die bijdragen aan een beter milieu, zoals loodvrije producten, hebben onze voorkeur", zegt Martijn. "Onze bedrijfsvoering is gericht op de toekomst. Ons doel is om lokaal een sterke en betrouwbare partner te zijn. Of het nu gaat om nieuwbouw, renovatie of het verhelpen van lekkages, bij Dak Voor Mekaar bent u verzekerd van professionele en betrouwbare service!"

Contact

0592 785994
ikwil@dakvoormekaar.nl
Rosa Spierweg 18
9408 EV ASSEN



MAKELAAR

huisje, boompje, blunder



Prijslijst

Helder en transparant

Bij Huize Huijgen Makelaars houden we van helderheid. Daarom werken wij zoveel mogelijk met vaste prijzen. Zo weet je precies waar je aan toe bent, krijg je geen verrassingen achteraf en kun je met een gerust hart je woning kopen of verkopen.

De opstartkosten zijn € 850. Wil je deze verrekenen bij overdracht bij de notaris dan rekenen wij € 75 extra.



Plaatsing op
funda



Brochures en
teksten



Opvragen kadastrale
gegevens



Inmeten en
plattegronden



Fotografie + 360
graden foto's



Social media
campagne



Funda statistieken

Prijslijst woningverkoop

Kosten:

€ 175.000,- tot € 225.000,-

3.200,-

€ 225.000,- tot € 275.000,-

4.000,-

€ 275.000,- tot € 325.000,-

4.800,-

€ 325.000,- tot € 375.000,-

5.600,-

€ 375.000,- tot € 500.000,-

6.200,-

€ 500.000,- en hoger

in overleg

Bij een appartement komt hier indien nodig €400,- bij voor Onderzoekskosten VvE



**Dat Huize Huijgen Makelaars werkt met vaste tarieven
vonden wij heel prettig. Geen verrassingen, gewoon
duidelijkheid. Dat gaf ons een fijn gevoel!**

Paul & Greetje



Taxatie van uw woning: hoe werkt het?

Een taxatie is een objectieve waardebeoordeling van een woning door een gecertificeerde taxateur. Dit is vaak nodig bij de aankoop van een woning, het aanvragen of oversluiten van een hypotheek, of bij een verbouwing. Een betrouwbare taxatie geeft zowel kopers als geldverstrekkers zekerheid over de marktwaaarde van een huis.

Bij Huize Huijgen Makelaars leveren wij NWWI-gevalideerde taxatierapporten. Dit betekent dat onze rapporten voldoen aan de strengste eisen en worden geaccepteerd door alle banken en hypotheekverstrekkers. Het Nederlands Woning Waarde Instituut (NWWI) controleert en valideert taxatierapporten om de kwaliteit en betrouwbaarheid te waarborgen.

Hoe werkt een taxatie?

1. Opname van de woning

Onze taxateur bezoekt de woning en beoordeelt de staat, locatie, afmetingen en bijzonderheden.

2. Marktanalyse

We vergelijken de woning met recente verkopen in de omgeving en houden rekening met marktontwikkelingen.

3. Rapportage

Alle gegevens worden verwerkt in een taxatierapport dat voldoet aan de richtlijnen van het NWWI.

4. Validatie en oplevering

Het rapport wordt gecontroleerd en gevalideerd, waarna u het kunt gebruiken voor uw financiering of andere doeleinden.

Waarom een gevalideerd taxatierapport belangrijk is

Een taxatierapport is een cruciaal document bij financiële beslissingen rondom uw woning. Geldverstrekkers eisen een gevalideerd rapport om zeker te zijn van de onderliggende waarde van het vastgoed. Zonder een gevalideerd rapport kan een hypotheekaanvraag vertraging oplopen of zelfs worden afgewezen. Bij Huize Huijgen Makelaars zorgen we voor een snelle en deskundige taxatie, zodat u zonder zorgen verder kunt met uw plannen. Heeft u een taxatie nodig? Neem contact met ons op en wij regelen het voor u!



Woordzoeker

Zoek en vind!

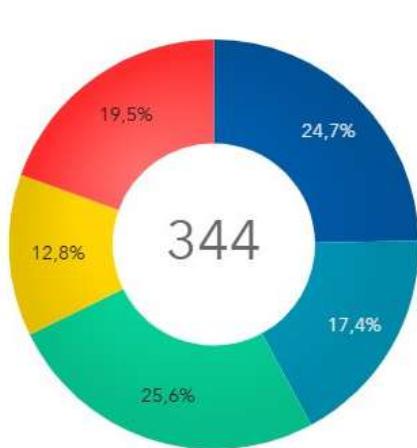
Bij Huize Huijgen Makelaars draait alles om het vinden van jouw ideale woning of koper voor jouw huis. Nu is het jouw beurt. Kun jij alle verborgen vaktermen in deze puzzel vinden? Van 'koopakte' tot 'energielabel', deze woordzoeker staat vol met termen uit de wereld van de makelaardij. Zet je speurneus op en vind ze allemaal! Veel puzzelplezier!

Y	T	V	E	R	K	O	O	P	T	E	K	S	T	B	E	Y	H
W	N	S	Y	H	W	E	R	U	H	C	O	R	B	N	J	O	O
A	F	T	W	E	I	T	A	U	L	A	V	E	Q	F	N	C	P
A	D	Y	E	P	R	G	P	U	D	Y	F	D	O	O	E	M	D
R	G	E	N	E	R	G	I	E	L	A	B	E	L	T	K	B	R
D	C	Y	P	U	M	A	R	K	E	T	I	N	G	O	O	D	A
E	M	M	L	N	M	A	K	E	L	A	A	R	Z	G	O	J	C
B	L	C	U	S	I	R	A	T	O	N	F	J	O	R	P	K	H
E	S	M	R	P	K	C	D	S	C	I	I	F	E	A	A	O	T
P	Y	X	F	I	F	B	I	T	X	P	N	I	K	A	K	P	C
A	H	V	E	R	T	R	O	U	W	E	N	M	T	F	T	E	G
L	P	L	A	N	N	E	N	N	B	I	O	T	I	F	E	R	N
I	H	I	G	D	J	G	L	V	U	O	D	E	P	G	M	B	L
N	X	L	G	N	I	G	I	T	H	C	I	Z	E	B	T	M	T
G	G	Z	O	G	L	S	O	C	I	A	L	M	E	D	I	A	L
F	E	I	G	E	T	A	R	T	S	L	B	L	Y	T	C	W	B
F	W	O	I	I	P	D	B	I	N	M	E	T	E	N	B	W	V
V	W	J	K	Y	I	N	L	V	E	R	K	O	O	P	O	Q	F

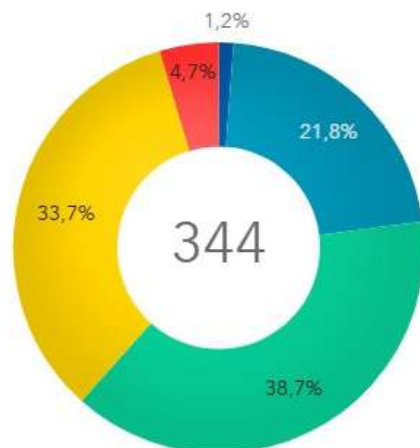
BEZICHTIGING
EVALUATIE
KOOPTAKTE
MARKETING
PLANNEN
VERKOOP
WAARDEBEPALING
BROCHURE
FOTOGRAAF
KOPER
NOTARIS
SOCIALMEDIA
VERKOOPTAKST
ZOEKTIP
ENERGIELABEL
INMETEN
MAKELAAR
OPDRACHT
STRATEGIE
VERTROUWEN

Factsheet

Huize Huijgen Makelaars in cijfers



Woningtype
■ Tussenwoning ■ Hoekwoning ■ 2-onder-1-kap
■ Vrijstaand ■ Appartement



Prijsklasse
■ tot 100.000 ■ 100.000 - 200.000 ■ 200.000 - 300.000
■ 300.000 - 500.000 ■ meer dan 500.000

Afgelopen 5 jaar



300+ woningen verkocht



185 woningen aangekocht



600 woningen getaxeerd en gevalideerd

Al jaren in de
TOP 5
best presterende
makelaars
regio Assen

Beste
makelaar
2024
regio
Assen

Verhuischecklist

Alles wat je moet regelen bij een verhuizing

Twee maanden voor de verhuizing:

- Eventueel huur opzeggen
- Verhuisservice benaderen
- Beginnen met opruimen
- Internet en televisie overschrijven
- Registreren bij BSO, kinderdagverblijf of school in nieuwe woonplaats
- Vloerbedekking, meubels en wandbekleding kopen
- Afspraak maken met schilder en/of stukadoor
- Bij verbouwingsplannen bouwkundig adviesbureau inschakelen

Een maand voor de verhuisdag:

- Verhuisberichten versturen
- Verhuisdozen regelen
- Nieuwe adres doorgeven bij bestellingen
- Verhuis- of autoverhuurbedrijf regelen
- Vrienden en/of familie om verhuishulp vragen
- Electra en gas opzeggen en/of meeverhuizen
- Spullen opruimen die niet meeverhuizen

Paar weken voor de verhuizing:

- Adreswijziging regelen bij instanties en bank
- Gas- en waterlevering opzeggen en aanvragen
- Cv-onderhoud en glazenwasser opzeggen
- Belangrijke documenten opbergen
- Inschrijven bij nieuwe gemeente
- Schoorsteen laten vegen
- Garantiebewijzen/handleidingen klaarleggen
- Gereedschap benodigd bij verhuizing apart houden
- Bij burens geleende spullen terugbrengen
- Inplannen schoonmaken nieuwe huis
- Afspraak maken ophalen grofvuil

De week voor de verhuizing:

- Afspraak maken voor het onderbrengen van de kinderen/huisdieren bij de verhuizing
- Sleutels bijmaken en sleutels terugvragen aan burens en familie
- VVE (appartement) inlichten
- Stickers op verhuisdozen plakken
- Spullen inpakken die al ingepakt kunnen worden
- Diepvries leeghalen en ontdooien
- Parkeerruimte op de verhuisdag regelen
- Ophalen afval op ophaaldag gemeente
- Eten en drinken regelen voor verhuisdag
- Schoonmaakspullen en vuilniszakken halen

Dé grote dag zelf:

- Meterstanden opnemen, waterleiding aftappen bij vorst
- Zorg voor voldoende geld op zak
- Bewaar wat dozen voor de laatste spullen
- Sleuteloverdracht
- Trommelbeveiliging wasmachine aanbrengen
- Belangrijke zaken bij u houden
- Sluit ramen en deuren goed
- Houd uw legitimatiebewijs bij de hand

Na de grote dag:

- Controleer op verhuisschade
- Verhuisdozen retour zenden



