

W Zeeuwsch Vlaams Advertentieblad

Woningkrant

Woensdag 16 juli 2008, jaargang 12, nummer 15

Laatste hand aan Mansarde woningen in Hoek



De Mansarde-woningen in het plan Windlust in Hoek.

Deze weken legt bouwbedrijf Imotec uit Terneuzen de laatste hand aan de vrijstaand geschaalde Mansarde woningen aan een rustig doodlopend laantje, de Omloop, in het nieuwbouwplan Windlust bij de molen in Hoek. Het plannetje aan de Omloop omvat in totaal zes woningen.

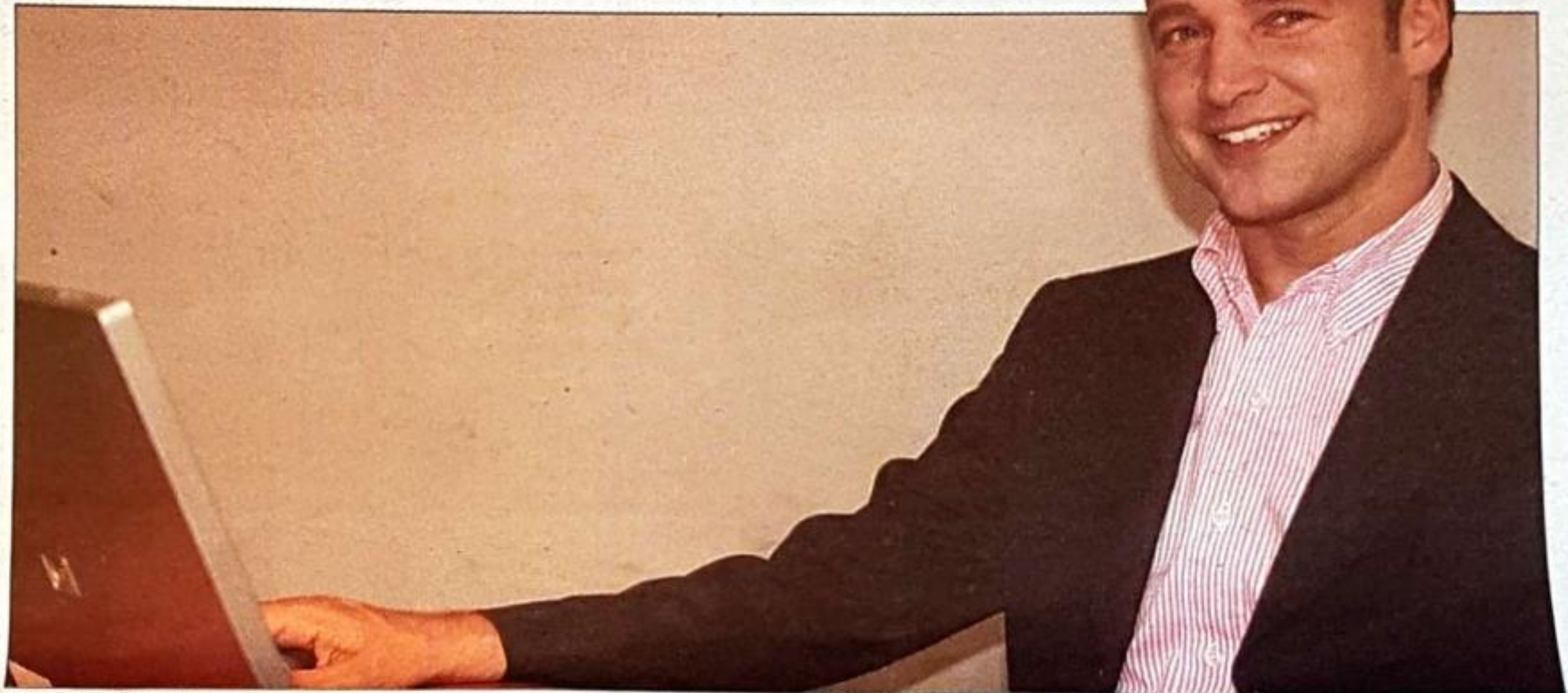
De kavels van de Mansarde-woningen variëren in grootte van circa 215 tot circa 340 m². Het type Spindel is een riante woning met een nostalgische uitstraling, die royaal wooncomfort combineert met een hoge mate van kwaliteit en energiezuinigheid. Kenmerkend zijn onder meer de fijn gedetailleerde raampartijen en het geknikte dak, hetgeen resulteert in een

stijlvolle uitstraling. De woning - met moderne zonnecollector - is energiezuinig.

Heel plezierig en praktisch is de bijkeuken, die zowel vanuit de keuken als vanuit de garage bereikbaar is. Tussen de keuken en de zithoek heeft u een leuk plekje over voor bijvoorbeeld een bureau. In de garage/berging heeft men flink wat berg- en klusruimte. Een deur biedt toegang tot de bijkeuken. Eind augustus/begin september is een open huis gepland. Nu reeds is bezichtiging op afspraak mogelijk!

Voor meer informatie kunt u terecht bij AM Zeeland, Axelsestraat 2a en Het Nieuwbouwhuis, Axelsestraat 192 in Terneuzen.

Reham tevreden over eerste helft 2008



René Hamelink.

Met 132 verkochte woningen en een gemiddelde verkooptermijn van vier maanden heeft Reham Vastgoed uit Zaamslag het eerste half jaar van 2008 een goede prestatie neergezet. „Tegen alle landelijke trends in, verkochten wij het eerste half jaar ruim twaalf procent meer woningen dan in dezelfde periode vorig jaar. De onlangs georganiseerde Open Huizen Route leverde hier, met een verkooptotaal van 21 woningen, een belangrijke bijdrage aan”, vertelt René Hamelink. Het kwartaalbericht Woningmarkt van Rabobank stelde in mei dit jaar nog dat het aantal verkooptransacties al zeven kwartalen achtereen daalt. Ook de PZC kopte op 11 juli j.l. „Verkoop huizen in Zeeland is fors gedaald”, waarin werd aangegeven dat er in het tweede kwartaal van 2008 ruim 11 procent minder huizen zijn verkocht. Hamelink is bekend met die cijfers en is de eerste om toe te geven dat de jaren van onbeperkte groei alweer lang achter ons liggen. „Juist in deze krappe en moeilijke markt komt het aan op kennis en vakmanschap. Groei is altijd een prestatie maar in de huidige markt al helemaal. Het bewijst dat Zeeuws-Vlamingen onze werkwijze waarderen. Maar belangrijker nog

bewijst dit dat het met de Zeeuws-Vlaamse huizenmarkt lang niet zo slecht gesteld is als vaak wordt beweerd. Er worden nog steeds voldoende huizen aangeboden en verkocht en vergeleken met de landelijke verkooptermijn van gemiddeld zes maanden, gaan de woningen hier nog relatief snel van de hand.”

Persoonlijk en deskundig

René werkt nauw samen met de verkopende makelaars die aan zijn kantoor verbonden zijn, te weten Koen Hamelink en Fabian du Puy. Beiden zijn, net als Hamelink zelf, volledig geschoold als makelaar. Met die deskundigheid zit het dus wel goed, bevestigen Koen en Fabian. Waar René Hamelink vooral zorgt voor de aanwas van nieuw aanbod, hebben zij met name contact met de kopende partij. Zowel Koen als Fabian hechten veel waarde aan persoonlijk contact met belangstellenden. „Vergelijk de koop

van een woning maar heel eenvoudig met de aanschaf van een nieuwe auto. Als je die koopt, maak je eerst een proefrit, verder

wil je iets weten over de vorige eigenaar en natuurlijk vraag je naar de motorinhoud en eventueel opgelopen schades. Bij een woning is dat niet anders. En let wel, de financiële belangen zijn hier nog vele malen groter. Daarom vinden wij rondleidingen belangrijk, het verstrekken van correcte informatie en het geven van een juist advies. Als je een gezinsauto zoekt, heb je toch een kat in de zak gekocht als je met een Ferrari thuiskomt, hoe mooi die ook is. Met huizen is dat net zo. De sfeer moet prettig voelen, maar de woning moet ook passen bij de bewoners en hun gezinssituatie. Juist daarvoor is dat persoonlijke contact zo ontzettend belangrijk”, legt Koen uit.

Snelle woonmatch

Door deze kennis over de woonwensen van potentiële woningkopers zijn Koen en Fabian bovendien in staat om snel te reageren op woningen die te koop komen. „Wij kennen onze relaties en weten dus haarfijn waar iemand naar op zoek is. Doet een dergelijke woning zich voor dan is het contact snel gelegd. Het komt regelmatig voor dat wij op deze manier de ideale woonmatch tot stand

brengen. In die zin is het raadzaam voor woningzoekers om zich bij ons aan te melden. „Prettig is verder dat het aanbod van Reham Vastgoed goed op peil blijft en wekelijks wijzigt. „Wij bieden gemiddeld 175 woningen aan, met een wisseling van circa vijf nieuwe woningen per week. In die zin is het verstandig om onze site minstens met diezelfde regelmaat te bekijken.”

Open Huizen Route

Ondanks de successen is Reham Vastgoed voortdurend op zoek naar mogelijkheden om de dienstverlening te verbeteren. De onlangs georganiseerde Open Huizen Route is hier een voorbeeld van. „Het resultaat van de route mag er zijn. We hebben maar liefst 92 bezichtigingen gerealiseerd. Het spreekt voor zich dat we dit nog een keer gaan herhalen”, vertelt Fabian. Hij vervolgt: „Wij werken voortdurend aan de optimalisatie van onze dienstverlening, waarbij de klant, de woning en de woonwens centraal staan. Natuurlijk, het resultaat mag er zijn. Maar dat betekent niet dat we op onze lauweren rusten. We willen vooruit; daarvan profiteren uiteindelijk zowel de aanbieders van woningen als de kopers.”

Woning van de Week



Op zoek naar een ruime vrijstaande woning met een inpan-dige garage, tweede garage en een fraai aangelegde door groen omgeven tuin op een mooie locatie? Het pand Populierenstraat 25 in Vogelwaard voldoet wellicht aan al uw woonwensen.

De woning, gebouwd rond '86/'87, is gelegen op maar liefst 750 m² eigen grond. De inhoud bedraagt circa ca. 665 m³, het vloeroppervlak ca. 170 m².

Men betreedt de woning via een royale hal met tegelvloer, een vide, toilet en mooie hardhouten trap. In de ruime woonkamer (8,20 x 4,20 m) vallen de gemetselde schouw en gietijzeren kachel op. Verder beschikt men beneden over een tuinkamer met schuifpui, welke toegang geeft tot de aluminium terrasoverkapping, eetkeuken (4,5 x 3 m) met nette keukeninrichting in hoekopstelling (met inbouwapparatuur), betegelde kelder en een praktische bijkeuken met tegelvloer en aan-

recht.

De inpan-dige garage is voorzien van een elektrische op afstand bedienbare garagedeur. De oprit biedt plaats aan twee auto's. De vrijstaande houten buitengarage (met carport) heeft een zolder.

De tuin - met vijverpartij en verschillende terrassen - mag be-slist gezien worden.

Op de eerste verdieping bevinden zich vier ruime slaapkamers en een complete badkamer met ligbad, douchecabine, wastafel en tweede toilet. De tweede verdieping - een ruime bergzolder - is bereikbaar via een vlizotrap.

De woning, gebouwd met eersteklas materiaal, verkeert in prima staat van onderhoud. Ze is voorzien van hardhouten kozijnen, dubbele beglazing, rolluiken (deels) en centrale verwarming (HR combiketel Nefit uit '86).

De vraagprijs bedraagt € 327.500,- k.k.

Interesse in deze woning? Voor meer informatie kunt u terecht bij Reham Vastgoed b.v., Terneuzensestraat 10 in Zaamslag, 0115-432514 of neem een kijkje op de website www.reham.nl.



Koen Hamelink en Fabian du Puy.