

# DE HAAN

MAKELAARS

*Voor wonen op de veluwe*



MIDDENDIJK 54, NIJBROEK

INZETPRIJS € 725.000,- k.k.





## Kenmerken

Soort	woonboerderij
Type	vrijstaande woning
Kamers	8
Woonoppervlakte	306 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	11.000 m <sup>2</sup>
Inhoud	1975 m <sup>3</sup>
Bouwjaar	1900
Tuin	tuin rondom
Garage	inpandig, carport
Verwarming	CV-ketel
Isolatie	dak-, muur-, vloerisolatie en gedeeltelijk dubbel glas



# KARAKTERISTIEK WOONGENOT

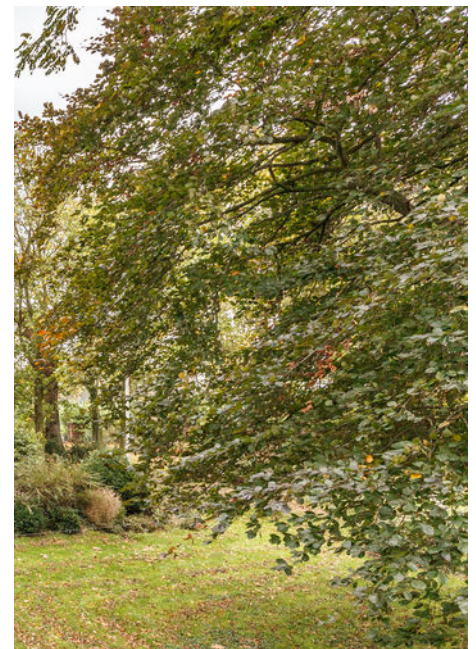
In fraaie landschappelijke omgeving wordt u aangeboden een kapitale boerenhofstede genaamd "Lommerlust" met bijgebouwen, zwembad en parkachtige tuin met beeldbepalend oud geboomte en een vijverpartij.

Landelijke en rustige omgeving en op 10 minuten van de A50, Deventer en binnen een uur bent u in de randstad.

Deze prachtige woning straalt ruimte en sfeer uit.

Deze monumentale boerderij uit 1900 met een grondperceel van 11.000 m<sup>2</sup> ademt voornaamheid en rust uit.

Biedt ideale mogelijkheden voor de liefhebber van het buitenleven en is vanaf 2005 gerenoveerd en gemoderniseerd met behoud van authentieke stijlelementen zoals hoge plafonds, paneeldeuren, ornamenten, oude schouw en een prachtige authentiek werkkamer.











## Begane grond

Entree royale hal, toegang naar de kelder, ruim toilet met wastafel, woonkamer met hoog sierplafond en schouw met open haard.

Authentieke werkkamer met fraaie kastenwand, moderne woonkeuken met vloerverwarming, schouw, kook-/eetiland en voorzien van alle benodigde inbouwapparatuur zoals onder andere een vaatwasser, dubbele koel-/vriescombinatie, 5-pits gaskookplaat, combimagnetron, koffieapparaat, oven en afzuigschouw, sfeervolle eetkamer, bijkeuken.

In het vroegere deel zijn er twee paardenboxen en een dubbele garage.



































## Verdiepingen

### 1e verdieping:

Overloop, badkamer voorzien van inloofdouche met glazen deur, wastafel, ligbad, toilet met vrijhangend closet en designradiator, totaal 5 slaapkamers waarvan een ouderslaapkamer met kledkamer en een tweede badkamer voorzien van vloerverwarming, inloofdouche met glazen deur, wastafel, 2-persoons ligbad (whirlpool), toilet met vrijhangend closet en een designradiator.

### 2e verdieping:

Met vlizotrap een bereikbare bergzolder.































## Bijgebouwen en Tuin

**Bijgebouwen:**  
Rietgedekte stalruimte gebouwd in steensmuren (ca. 11 x 9 meter).  
Een flinke veeschuur en een royale kapschuur (ca. 20 x 12 meter).

**Tuin:**  
Parkachtige tuin met oude bomen, vijver, buitenzwembad, diverse terrassen en weiland

























# GEMEENTELIJK MONUMENT

Dit authentieke pand wordt ook wel het Lommerlust genoemd, bouwdatum 1894/1900. Het betreft een karakteristiek Hallehuisboerderij met een villa-achtig voorhuis.

Dit voorhuis, met name de voorgevel, wordt gekenmerkt door fraaie architectuur en decoraties. De voordeur is geplaatst in een gepleisterde portiek.

Het achterhuis heeft een wolfsdak met een uilenbord op het nokeinde en een samengesteld raam in plaats van de oorspronkelijke deeldeuren. Ook de zijgevels zijn gemoderniseerd.

De boerderij werd gebouwd als fruitbedrijf, waarvoor een ruime kelder werd aangelegd. Via een glijbaan konden de fruitkisten in de kelder worden gestald.





## Lijst van zaken

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname	Nvt
<b>Tuin</b>				
Buitenverlichting			X	
Tijd- of schemerschakelaar/ bewegingsmelder			X	
Voet droogmolen				X
Tuinaanleg/bestrating/beplanting	X			
Tuinhuis/buitenberging	X			
Kasten/werkbank in tuinhuis/berging (Broei)kas	X		X	
<b>Tuin overige</b>				
strimere (merk)			X	
kettingzaag			X	
grasmaaier			X	
<b>Woning</b>				
Brievenbus	X			
Rookmelders	X			
Schotel/antenne	X			
Rolluiken/Zonwering buiten				X
Vliegenhorren				X
(Voordeur)bel	X			
Alarminstallatie	X			
Veiligheidssloten/inbraakpreventie	X			
Zonwering binnen				X
Vlaggenmast			X	
<b>Raamdecoratie</b>				
Gordijnrails			X	
Gordijnen/vitrages			X	
Losse horren/rolhorren			X	
Rolgordijnen			X	
<b>Vloerdecoratie</b>				



## Lijst van zaken

	Blijft achter	Gaat mee	Ter overname	Nvt
Plavuizen	X			
Vloerbedekking			X	
Parketvloer/laminaat	X			
<b>Warmwatervoorziening</b>				
CV met toebehoren	X			
Allesbrander	X			
Kachels	X			
Open haard met toebehoren	X			
Thermostaat	X			
Airconditioning				X
Isolatievoorzieningen	X			
Mechanische ventilatie	X			
<b>Algemeen</b>				
Radiatorafwerking	X			
Schilderijophangstelsysteem	X			
Keukenblok met bovenkasten	X			
Vast bureau	X			
Spiegelwanden	X			
Wastafels met accessoires	X			
Sauna met toebehoren				X
Veiligheidsschakelaar wasautomaat	X			
Waterslot wasautomaat	X			



# Plattegronden

## BEGANE GROND



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.  
©2008 www.zibber.nl



# Plattegronden

## VERDIEPING



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.  
©Zibber www.zibber.nl



# Kadastrale kaart

Uittreksel Kadastrale Kaart

Uw referentie: de haan makelaars



12345  
25

- Deze kaart is noordgericht
- Perceelnummer
- Huisnummer
- Vastgestelde kadastrale grens
- Voorlopige kadastrale grens
- Administratieve kadastrale grens
- Bebouwing
- Overige topografie

Voor een eensluitend uittreksel. Apeldoorn, 2 december 2015  
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1:1000

Kadastrale gemeente  
Sectie  
Perceel

NIJBROEK  
B  
1858



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.



---

## Wonen in de gemeente Voorst

De gemeente Voorst (ca. 24.000 inwoners) bestaat uit twaalf kernen: Bussloo, De Vecht, Klarenbeek, Nijbroek, Posterenk, Steenenkamer, Terwolde, Teuge, Twello, Voorst, Wilp en Wilp-Achterhoek. De gemeente Voorst is een aantrekkelijke woongemeente.

Gelegen in de groene zone tussen de drie steden Deventer, Zutphen en Apeldoorn is Voorst een hoogwaardige en gewaardeerde woonplek. Twello is de grootste kern met veel voorzieningen en daarnaast zijn er verschillende kleinere kernen waar dorps wonen centraal staat. Een groot deel van de gemeente bestaat uit het buitengebied, met landelijke wonen, vele (woon)boerderijen en bijzondere landgoederen. De gemeente is goed bereikbaar met stations in Twello, Klarenbeek en Voorst. Daarnaast zijn de snelwegen A1 en A50 nabij. Naast aantrekkelijke woonmilieus is er in de gemeente ook veel werkgelegenheid.

Voor veel huishoudens is de gemeente Voorst aantrekkelijk. Dat blijkt wel uit het feit dat zich jaarlijks meer mensen vestigen dan er vertrekken. Deze huishoudens worden aangetrokken door de rust, het groen en de weerbare, zelfbewuste gemeenschappen in de dorpen. De gemeente Voorst kan gerust constateren dat ze een aantrekkelijke gemeente zijn en ze zullen er ook alles aan doen om dat zo te houden!

Nijbroek is de meest noordelijk gelegen kern van de gemeente Voorst en is erg landelijk gelegen tussen de Veluwe en de IJssel aan de Nijbroekerwetering in de Nijbroekerpolder. Nijbroek ligt in een fraai intact gebleven polder uit de Middeleeuwen en is het enige dorp in de gemeente dat niet op een zandheugel is ontstaan. Het dorp en het buitengebied tellen bijna 1.000 inwoners.

Nijbroek is van oorsprong een lintdorp langs de Middendijk. Het ontstond met de ontginning van het vochtige gebied in 1328. De meeste historische bebouwing staat langs de Middendijk en dateert uit de 16e en 17e eeuw. De historische kern van Nijbroek is gebouwd rond de dorpskerk.









---

# Welkom bij 'De Haan Makelaars'.

De Haan Makelaars is uw betrouwbare en professionele partner bij de begeleiding en advisering op het gebied van onroerend goed. Wij beschikken over ruime ervaring en een gedegen kennis van de markt en de regio. Onze belangrijkste doelstelling is een zo groot mogelijke klanttevredenheid. Bij de Haan Makelaars bieden wij u graag het totale pakket aan. Naast het verkopen van woningen zijn onze makelaars ook gespecialiseerd in het taxeren en aankopen van woningen. Voor de juiste hypotheekadvies kunnen wij u ook op weg helpen. Lees hieronder meer over onze dienstverlening.

## Verkoop Makelaardij

Het verkopen van uw woning is een grote stap. U heeft hier goed over nagedacht en wil dan ook de beste adviezen bij de verkoop. Onze makelaars begeleiden u graag tijdens het gehele verkooptraject van uw woning. Met ons uitgebreide promotiepakket zetten wij uw woning uitgebreid in de schijnwerkers.

Een goede verkoop begint met een goed advies. Wij komen graag bij u langs om de waarde te bepalen van uw woning en uitleg te geven over onze werkwijze. Een goede, open en duidelijke communicatie is van wezenlijk belang voor een goede relatie tussen u en uw makelaar. Wanneer u de verkoop van uw woning aan ons toevertrouwt, houden wij u vanzelfsprekend goed op de hoogte van onze activiteiten en vorderingen.

Om een reële vraagprijs tot stand te brengen en een goed traject voor de verkoop van uw woning uit te zetten is het van belang dat we alle factoren die daar invloed op hebben in kaart brengen. Middels het plan van aanpak maken wij voor u inzichtelijk hoe wij uw woning op de markt willen verkopen. Hierbij maken we een onderverdeling naar onderbouwing van de vraagprijs, een kostenopgave van onze dienstverlening en de promotie voor de verkoop van uw woning. Zodra uw woning bij ons in de verkoop komt, zorgen wij dat een professionele fotograaf bij u langs komt om uw woning zo sfeervol mogelijk vast te leggen. Uw woning wordt geplaatst op diverse websites, sociaal media, in de etalage van ons kantoor, zoekers krijgen bericht en wij plaatsen een te koop bord in uw tuin.

Wilt u een geheel vrijblijvend plan van aanpak van ons ontvangen, bel dan voor een 'gratis waardebepaling'.

## Aankoop Makelaardij

Ook al heeft u de nodige ervaring op de woningmarkt, een aankoop makelaar verdient zich altijd terug. Het internet is de bron om de markt te verkennen en een eerste selectie te maken uit het aanbod, maar wat is de beste volgende stap als u het huis van uw dromen heeft gevonden? De Haan Makelaars begeleidt u bij de aankoop, behoedt u voor misstappen en voert de onderhandeling om tot de beste prijs en voorwaarden te komen. Zo kunnen wij er voor zorgen dat u uw droomhuis voor de beste prijs kunt kopen. Vraag ons vrijblijvend om advies!

## Taxeren

In de meeste gevallen vraagt de aankoop van een huis een nauwkeurig taxatierapport van de woning. De Haan Makelaars heeft gecertificeerde taxateurs in dienst en biedt u een uitgebreid rapport tegen een scherp tarief. Onze werkwijze is er zo op ingericht dat het rapport binnen enkele werkdagen bij u in huis is.

## Hypotheken

Wij geven zelf geen hypotheekadvies, maar door onze samenwerking met diverse adviseurs weten wij waar u het beste advies krijgt. Belt u ons, dan helpen wij u graag voor een vrijblijvend adviesgesprek bij een erkende hypotheekadviseur.





---

## Ons team



**RON DE HAAN**

Register Makelaar Taxateur Wonen



**HELGA DE HAAN**

Assistent-Register Makelaar Taxateur Wonen



**MICHELLE KOETSIER**

Assistent-Register Makelaar Taxateur Wonen



**ANNEMIEK VAN VELDHUIZEN**

Commercieel medewerker



**TOM DE HAAN**

Commercieel medewerker



**BERT DE HAAN**

Afdeling buitendienst

---



---

## 10 meest gestelde vragen

Op deze pagina's krijgt u antwoord op de Tien meest gestelde vragen die bij het kopen van een woning aan de orde komen. 'Wat is een optie?' en 'Wanneer ben ik in onderhandeling?', zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Lees de informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

### 1. Is de makelaarscourtage bij 'kosten koper' inbegrepen?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen (aankopend makelaar).

### 2. Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod zoals omschreven onder ('Word ik koper als ik de vraagprijs bied?'), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan valt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn weer te verlagen.

### 3. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper een tegenvoorstel doet op uw bod. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

### 4. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip 'optie' gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

### 5. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast willen weten of er meer gegadigden zijn. De eerst bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandelingen met de eerst geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededeling doen over de hoogte van de bieding. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.



## **6. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?**

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

## **7. Mag een makelaar tijdens de onderhandelingen het systeem van verkoop wijzigen?**

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Het kan voorkomen dat er meerdere belangstellenden de vraagprijs willen bieden. In dat geval kan de verkopende makelaar - natuurlijk in overleg met verkoper besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 4 en 10). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen.

## **8. De makelaar vraagt een “belachelijk” hoge prijs voor een woning. Mag dat?**

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken - roerende zaken bijvoorbeeld - pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

## **9. Wanneer komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het schriftelijk eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen hebben afgesproken. Meestal worden er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen getekend is. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de schriftelijke koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit 'onder voorbehoud financiering' is.

## **10. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, de woning ga bezichtigen, of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen dan eerst met mij in onderhandeling gaan?**

Op deze vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig om de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.



---

# Voorwaarden

## Informatieplicht

De verkoper van de onroerende zaken heeft een informatieplicht. Dit wil zeggen dat de verkoper verplicht is om belangrijke zaken, die hem bekend zijn, en voor u als koper van belang kunnen zijn, aan u mee te delen. Daartoe is door ons kantoor een verkoopvragenlijst opgesteld waarin allerlei belangrijke informatie voor de koper wordt verstrekt. In geval van serieuze belangstelling is het verstandig om ons te vragen naar een kopie van het eigendomsbewijs van de huidige eigenaar om zo inzicht te krijgen in zaken als erfdiensbaarheden, kettingbedingen en kwalitatieve rechten en verplichtingen. Daarnaast is het van belang bij verdergaande interesse inzicht te hebben in zaken die wel of niet bij de woning horen. Deze gegevens vindt u in de "lijst van roerende zaken", welke tevens bij ons op aanvraag beschikbaar is.

## Onderzoeksplicht

De hiervoor genoemde informatieplicht van de verkoper ontslaat de koper niet van een eigen onderzoeksplicht. Ook zal de koper duidelijk aan moeten geven wat zijn speciale bedoelingen zijn met de te kopen onroerende zaak. Mocht de koper verbouwingsplannen hebben, dan is het aan te bevelen om bij een tweede of latere bezichtiging een aannemer, architect of constructeur mee te nemen. Er ligt een verantwoordelijkheid bij de koper ten aanzien van zaken die opvraagbaar zijn bij de gemeente en andere openbare diensten. Daarom kan het verstandig zijn dat een koper zich laat bijstaan door een eigen "aankopend makelaar". Dat is een makelaar die de belangen van u als koper behartigt.

## Toelichtingsclausule

NEN2580 De gebruiksoppervlakten vermeld onder "kenmerken" in deze brochure zijn gebaseerd op de NEN2580. Deze meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakten. De meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

## Na de bezichtiging

De verkoper heeft zijn woning voor u opengesteld om te bezichtigen en is uiteraard zeer benieuwd naar uw reactie. Wij stellen daarom een vlotte reactie erg op prijs, ook wanneer de bezichtigde woning niet is wat u zoekt. Eventueel kunnen wij samen met u uw woonwensen in kaart brengen en u helpen met het zoeken naar uw droomhuis. Voor meer inlichtingen hierover kunt u informeren bij ons kantoor.

## Onderhandelen

Wanneer u denkt volledig geïnformeerd te zijn, kunt u schriftelijk of telefonisch een bieding, eventueel met voorbehouden, aan ons doorgeven. Mocht u uw bod aan ons per e-mail willen doorgeven dan verzoeken wij u dat mondeling direct te melden zodat wij de mail kunnen ophalen en weten dat er "een bod op de woning ligt." Als de partijen het eens zijn over de prijs en de voorwaarden, zullen wij zorg dragen voor een correcte vastlegging in een NVM koopovereenkomst, die door koper en verkoper getekend wordt en vervolgens aan de notaris.

## Waarborgsom of bankgarantie

Bij een koopovereenkomst is het gebruikelijk dat de koper na het sluiten van de koopovereenkomst met de verkoper, een waarborgsom stort of een bankgarantie afgeeft van 10% van de overeengekomen koopsom. Deze bepaling wordt standaard opgenomen in de koopovereenkomst.

## Aansprakelijkheid

De Haan Makelaars betracht bij de samenstelling van de inhoud van de brochure de grootst mogelijke zorgvuldigheid. Desondanks bestaat de mogelijkheid dat bepaalde informatie van de brochure niet correct is. De Haan Makelaars is niet aansprakelijk voor eventuele schade die zou kunnen ontstaan uit het gebruik van gegevens van de brochure en wijst hierbij alle aansprakelijkheid voor schade ten gevolge van het gebruik van deze gegevens af. Nadere informatie is te verkrijgen via [epe@dh-makelaars.nl](mailto:epe@dh-makelaars.nl).



DE HAAN  
MAKELAARS

WONINGEN  
GEZOCHT!

WIJ ZIJN  
OP ZOEK  
NAAR UW  
WONING!

Waarom? In de laatste 12 maanden verkochten wij maar liefst 160 woningen. Wij verkopen dus heel snel en zijn daarom op zoek naar meer aanbod.

**Hoe snel mogen wij úw woning verkopen?!**

Heeft u verhuisplannen? Bent u nieuwsgierig wat uw huidige woning waard is of bent u gewoon op zoek naar een goede makelaar? Pak dan de telefoon voor een afspraak, dan kunnen we snel aan de slag!



De Haan Makelaars | Brinklaan 5 | 8161 CW Epe  
T 0578 - 61 30 00 | [epe@dh-makelaars.nl](mailto:epe@dh-makelaars.nl)



[www.dehaan-makelaars.nl](http://www.dehaan-makelaars.nl)





# DE HAAN

## MAKELAARS



*Home is ...  
Waar De Haan Makelaars bij betrokken is*

Als woningverkoper of woningkoper wilt u alleen het allerbeste. Dat betekent een makelaarskantoor dat beschikt over vakkennis, voldoende marketingmiddelen, een uitgebreid netwerk, integriteit, ruime ervaring en gedreven en professionele medewerkers. U bent op zoek naar een makelaar van 'De Haan Makelaars': al jarenlang actief en onderscheidend op de Veluwe.

Voor wonen op de Veluwe



[www.dehaan-makelaars.nl](http://www.dehaan-makelaars.nl)

Brinklaan 5 - 8161 CW Epe - Tel. (0578) 61 30 00 - [epe@dh-makelaars.nl](mailto:epe@dh-makelaars.nl)