

FRIESWIJK MAKELAAR



WOONMAGAZINE
JUBILEUMEDITIE

9.3

Klantenwaardering

funda



Presenteren is meer dan foto's alleen



De klant vertelt



Makelaar met waarde voor de toekomst

Welkom!

Een magazine. Misschien een leuk idee omdat wij 5 jaar bestaan, zei ik een paar weken geleden tegen mijn collega Anneke. Toen ik daar even over nadacht... eigenlijk zou ik wel een boek kunnen schrijven over de afgelopen vijf jaar. Hoe het allemaal begon in maart 2016, met op de eerste dag dat het kantoor open was na 5 minuten de eerste taxatieopdracht in de mail en na 10 minuten het eerste telefoontje van Heleen of ik haar woning wilde verkopen. Ik dacht, als dat iedere dag zo gaat...

Zo gek ging het natuurlijk niet maar wat er in de afgelopen vijf jaar is gebeurd overstijgt alle verwachtingen die ik in 2016 had. Optimistisch was ik wel over de kansen en mogelijkheden, maar dat het kantoor al sinds 2017 bij de grootste makelaarskantoren van de gemeente Smallerland hoort, had ik niet kunnen bedenken. Ruim 350 klanten mochten we in deze tijd helpen bij de verkoop of aankoop van een huis en al meer dan 400 woningen mochten we taxeren. Dankbaarheid is het woord dat mij te binnen schiet wanneer ik denk aan al onze klanten die ons het vertrouwen hebben gegeven, waardoor we in korte tijd zo snel mochten groeien.

Dit is ook een mooie kans om mijn gezin te bedanken. Het was en is nog steeds vaak een rollercoaster in de woningmarkt. Dat betekent veel uren en lange dagen. Zonder hun steun en flexibiliteit lukt het niet, dus ook jullie - Annytha, Ruben en Marije, dankjulliewel!

Het leek ons goed om met dit magazine te laten zien wie we zijn, wat we doen en op welke manier we een verkoop aanpakken. Zo vertelt onze stylist Rianne over het stylen van een huis, onze fotograaf Vincent over het specifieke van woningfotografie en onze social media specialist Melissa onderstreept het belang van social media bij de verkoop van je woning.

Al onze klanten bouwen mee aan de toekomst van, en zorg voor anderen. Wij vertellen over Homeplan en Marc, manager van de Ronald McDonald Hoeve, vertelt over hun zorgactiviteiten. Verder lees je over het rendement van zonnepanelen en je leert mijn collega Anneke beter kennen.

Ik wens je veel leesplezier. En... misschien komt dat boek wel over 5 jaar.
René.



HET HART VAN JE THUIS.

HAAG
haagwoninginrichting.nl

GORDIJNEN / ZONWERING / TAPIJTEN / LINOLEUM / PVC VLOEREN / VITRAGES
SHUTTERS / NOVILONS / LAMINAAT / BEHANG / WOONACCESSOIRES

Nieuweburen 99 - Leeuwarden - Bel 058 212 1184



Waarom kiest u voor Sis?

De looproute in je woning is enorm bepalend voor het woongenot. Sis denkt logisch en praktisch met ontwerpen waar je jarenlang plezier van hebt.

Wij adviseren u graag bij:

- Kleuradvies
- Kunstpresentaties
- Lichtplannen
- Bijpassende Tuinontwerpen

Voor meer informatie neem contact met ons op:
T. 06 117 901 12



DUURZAAM

NOORD

*Bewust en Duurzaam
"stap over op energie van de toekomst"*

Morra 2-10, 9204 KH Drachten

T. 0512 726 011

E. info@duurzaamnoord.nl | W. www.duurzaamnoord.nl



friesland
huur

**Verhuizen doet u
met Friesland Huur!**

www.frieslandhuur.nl



€ 109,25 p.d.

VW Crafter Box-klep
incl. 100km per dag
€0,28 per extra km

Nu extra voordelig: De Weekend Deals! 2 dagen huren = 1 dag betalen

FOLIETOTAAL

Pyriet 5
9207GK Drachten

T. 0512 35 40 36



Zonwerendefolie



Interieurwrap



Carwrapping



Belettering



Autoruiten Tinten



Sierlijsten Ontchromen



Een hogere waarde van je woning door zonnepanelen!

We willen allemaal verduurzamen en steeds meer mensen laten zonnepanelen plaatsen. De redenen om voor zonnepanelen te kiezen zijn verlaging van de maandelijkse energierekening en het milieu. Wat veel mensen niet weten is dat het ook een waardevermeerdering is van je woning. Dit komt doordat de maandelijkse energielasten van de woning voor de komende 20 jaar lager zijn dan zonder zonnepanelen. Daarnaast krijgt een woning met zonnepanelen een beter energielabel wat gunstig is voor de verkoopprijs.

Opbrengst van zonnepanelen verschilt per maand

Door het jaar heen verschilt de opbrengst van zonnepanelen flink. In de zomer is de intensiteit van zon sterker en zijn er meer zonuren. Daarom leveren zonnepanelen in zomer meer op dan in de winter.

Hoeveel leveren zonnepanelen op

Een gemiddelde woning heeft op het dak ruimte voor ca. 10 zonnepanelen. Het vermogen van een gemiddeld full black zonnepaneel is 330 Wp. De totale opbrengst per jaar is sterk afhankelijk van de ligging, hellingshoek en kans op schaduw.

Voorbeeld Berekening:

10 stuks zonnepanelen 330 Wp

Totale vermogen 3300 Wp (opbrengst vanuit simulatie programma = 3500 kWh)

Opbrengst panelen op het zuiden: 3500 kWh x 0,23 cent = 800 euro besparing per jaar

Investering 4500 euro incl. BTW - teruggaaf BTW 800 euro = 3700 euro excl. BTW

Terugverdientijd 3700 euro / 800 euro = ca. 4,6 jaar

Zwarte of blauwe zonnepanelen?

In Nederland is veel vraag naar monokristallijn silicium (zwarte panelen). De opbrengst van polykristallijn silicium (blauwe panelen) is in de praktijk wat hoger. Veel mensen kiezen voor zwarte panelen omdat ze die mooier vinden. Blauwe panelen zijn meestal iets goedkoper.

String omvormer of power optimizers

Zonnepanelen wekken gelijkstroom op en de omvormer zorgt voor het omzetten naar bruikbare wisselspanning. Deze stroom wordt via een kabel naar de meterkast

geleid zodat het meteen gebruikt kan worden of het wordt terug geleverd naar het elektriciteitsnet. Om opbrengstverliezen te beperken kan de omvormer het beste dicht bij de panelen geplaatst worden. De omvormer kan wat geluid maken, bijvoorbeeld tikken als hij opstart of zachtjes zoemen.

Welke omvormer er nodig is hangt af van de situatie. Er zijn namelijk twee soorten systemen namelijk: stringomvormer en een omvormer met optimizers.

De panelen aangesloten op een string omvormer zijn in serie aangesloten. Dit betekent dat de panelen onderling elkaar kunnen beïnvloeden zoals bij schaduw of uitval.

Voordelen: betrouwbaar, goedkoper in aanschaf

Panelen aangesloten op een omvormer met optimizers werken los van elkaar. Hierdoor heeft schaduw of uitval alleen effect op het desbetreffende paneel.

Voordelen: verschillende dakvlakken mogelijk, monitoring per paneel en de omvormer kan schakelen naar veilige spanning.

Salderingsregeling tot en met 2023

De salderingsregeling houdt in dat je de stroom die je aan het elektriciteitsnet levert mag wegstrepen (salderen) tegen de stroom die je van het net afneemt. Dat is gunstig: je krijgt voor de geleverde stroom hetzelfde tarief als wat je aan het energiebedrijf betaalt voor de stroom die je afneemt (zo'n 22,5 cent per kWh). De regering wil dit vanaf 2023 veranderen (dit is nog een voorstel). Als je in 2021 zonnepanelen koopt, profiteer je nog 2 volle jaren van 100 procent salderen. Als het voorstel doorgaat wordt het deel dat je mag salderen elk jaar wat minder.

Zonnepanelen op je dak is een goede en duurzame investering. En dat blijft het, óók als de salderingsregeling vanaf 2023 wordt afgebouwd. Bent u geïnteresseerd, wilt u meer weten of een offerte aanvragen ik sta u graag te woord.

Gosse Veenstra | Duurzaam Noord |
info@duurzaamnoord.nl | 0512-726011

Wij zijn Frieswijk Makelaar

Wie zijn wij en wat maakt ons onderscheidend van andere makelaarskantoren? Bij de start van het makelaarskantoor 5 jaar geleden was dat de eerste vraag die ik mijzelf stelde toen, en direct ook moest beantwoorden. Nu, 5 jaar later, een mooi moment om te zien of ik de antwoorden op deze vragen destijds goed heb beantwoord en dat wij in deze periode hebben kunnen laten zien dat wij waarmaken wat ik toen heb opgeschreven, waar wij voor staan en waarin wij onderscheidend zijn.

"De makelaar van de KitKat en de koekjes!"

Ervaringen van onze klanten vertellen de waarheid. Zij kunnen als geen ander vertellen over hoe ze onze dienstverlening bij verkoop of aankoop ervaren. Onze reviews op Funda geven bijvoorbeeld een goed beeld van de tevredenheid en omschrijven hoe zij onze hulp beoordelen. Maar ook de kijkers bij bezichtigingen en kopers van woningen in ons aanbod, die wij iedere dag treffen, kunnen uitstekend aangeven hoe ze onze bezichtigingen en communicatie ervaren. "Jij neemt echt de tijd voor ons" of "Wat fijn dat u zoveel vertelt over de woning" en "Mooi dat we eerst even 10 minuten konden zitten aan de eettafel" zijn opmerkingen die wij tijdens of na afloop van bezichtigingen vaak horen. Een mooi voorbeeld zijn kopers van een huis die je op straat tegenkomt, groeten en vrolijk aangeven dat zij die eerste bezichtiging van hun nieuwe huis nooit meer vergeten omdat zij met de kinderen KitKats en koekjes kregen bij het gesprek in de woonkamer waar zij de sfeer van het huis letterlijk en figuurlijk konden proeven. Niet alleen eigen klanten, maar ook de kijkers en kopers herkennen onze aanpak.

Strategische aanpak

Met de komst van internet is de markt sterk veranderd. Is een makelaar nog wel noodzakelijk en kost het niet alleen maar geld? Door onze kennis en netwerk in de woningmarkt zijn we op de hoogte van alles wat komt kijken bij het kopen of verkopen van jouw huis. Onze strategische aanpak leidt in de meeste gevallen tot veel minder kosten dan wanneer je geen makelaar inschakelt. In een onderhandeling kunnen wij vaak net iets verder gaan door de emotie uit te schakelen. Verder besparen we je veel tijd en geven je het gemak, iets wat niet in geld is uit te drukken.

Makelaar van deze tijd

Om jouw huis te verkopen maken wij de perfecte woningpresentatie. We werken samen met een professionele fotograaf en verkoopstyliste. Dronevideo en Hoogtefoto. Virtual Reality Tour en Video. Alles halen we uit de kast en zo zorgen we voor een uitstekende presentatie op Funda, nadere websites en Social Media. Onze social media specialist weet door juiste strategie precies de doelgroep via social media zoals Facebook en Instagram te bereiken. Jouw huis zal niet het eerste huis zijn dat door de inzet van sociale media wordt verkocht. En we blijven altijd op zoek naar de nieuwste mogelijkheden voor een betere verkooppresentatie. Alle acties zijn gericht op het krijgen van bezichtigingen. De eerste indruk. Op dat moment moet het gebeuren. Een bezichtiging is geen rondleiding maar een commercieel gesprek is daarbij de insteek. Alle bezichtigingen doen wij voor je. Op welk tijdstip dan ook, maar altijd in overleg. Jij ontvangt van ons nuttige tips voordat er een bezichtiging plaatsvindt en wij informeren je uiteraard persoonlijk over het verloop van de bezichtigingen. En met je eigen digitale klantendossier en de WhatsApp groep ben je altijd snel van alles op de hoogte.

Groot en tegelijk klein

Ondanks dat wij in de top 3 van grootste makelaarskantoren in Smallerland zitten heb je van begin tot eind twee vaste aanspreekpunten. Anneke Kingma op kantoor en mij als makelaar. Een goede begeleiding en heldere afspraken over onze aanpak van de verkoop van de woning of aankoopstrategie.

Dus... Onderscheidend?

We zijn nu dus 5 jaar onderweg. Zijn de vragen in de inleiding beantwoord? Het is voor veel mensen inmiddels duidelijk wie we zijn en onze klanten die we spreken en ons beoordelen geven ook aan dat we een eigen gezicht hebben en onze aanpak van communicatie in de kennismaking en het verkoop- of aankoopproces enorm waarderen. Mooi om te zien en te horen. Het feit dat wij in korte tijd deze enorme groei hebben meegemaakt geeft aan dat we op de goede weg zijn. En we gaan gewoon door. Op naar de volgende 5 jaar.

Wil je ook eens kennismaken met ons, onze aanpak en bespreken wat wij voor de verkoop van jullie woning kunnen betekenen? Graag kom ik langs voor een vrijblijvend gesprek om kennis te maken.





De klant vertelt

Wij, familie Hitman, waren al een tijdje opzoek naar een nieuwe woning, iets groter met meer tuin. Het liefst vrijstaand, een jaren '30 woning of een woonboerderij.

Een nieuw huis betekende ons huis verkopen.....! We kenden René Frieswijk al een beetje en hadden goede dingen over hem gehoord. Na een goed gesprek, waar hij met een half woord onze wensen begreep hebben we alles in gang gezet. Best wel een dingetje, je huis verkopen waar je je kinderen hebt gekregen en niet weggaat omdat je de buurt niet leuk vindt, maar omdat je je droom graag wil laten uitkomen. René begreep dit heel goed.

En daar was ons droomhuis! Een nieuwbouw woning i.p.v. een jaren '30 woning. Iets heel anders, maar wel een droom die uitkwam. En nu ook doorzetten met de verkoop van onze woning, het bord werd in de tuin gezet en toen was het echt. René deed de bezichtigingen en deed ons verslag van de bezichtigingen. Ik als nieuwsgierig aagje, wilde natuurlijk alles weten. Professioneel dat René was gaf hij ons precies de informatie die we nodig hadden. En toen was het zover, ONS STULPJE verkocht. Het ging allemaal super snel. Nu wonen wij al bijna een jaar in ons nieuwe huis en genieten elke dag van het prachtige weidse uitzicht. En in ons oude huis wordt de traditie voortgezet om een prachtig gezin te stichten hoe mooi is dat!! Bedankt Frieswijk Makelaar Team voor een hele, hele fijne samenwerking.

De Hitmannetjes



Social media

Niet alleen Funda maar vooral ook actief op social media is steeds belangrijker aan het worden bij de verkoop van je huis. Daarom hebben wij inmiddels een groot netwerk opgebouwd op Facebook en Instagram zodat jouw huis ook hier goed vindbaar is. Melissa Meijer verzorgt onze social media content en campagnes en wij hebben haar gevraagd om ons te helpen bij het bedenken en creëren van creatieve content op de social media kanalen.

Waarom social Media inzetten voor de aan- en verkoop van woningen? Facebook komt boven de 10 miljoen Nederlandse gebruikers uit terwijl 5,6 miljoen Nederlanders gebruik maken van Instagram. Logisch dus, dat wij willen dat ons aanbod en jouw huis hier ook op te vinden is. Bij het verkopen van je huis gaat het erom dat je gezien en gehoord wordt. Dat je opvalt in het grote aanbod. Speerpunt daarbij is het creëren van een onderscheidend vermogen.

Op social media kun je alleen scoren met de juiste mix zodat potentiële kopers jouw woning weten te vinden. Via Facebook en Instagram brengen wij alle woningen onder de aandacht. Daarnaast houden we je ook op de hoogte van interessant nieuws uit de markt. Omdat het bij Instagram vooral draait om beeld is dit een perfect medium om jouw huis onder de aandacht te brengen. Instagram is heel visueel ingesteld de afbeelding moet echt de aandacht trekken.

Naast het maken van zogenaamde posts kunnen we jouw woning ook onder de aandacht brengen door middel van advertenciacampagnes op social Media. Advertising is niet alleen nodig omdat het nieuwe algoritme van Facebook zorgt dat bedrijven steeds moeilijker organisch zichtbaar zijn, het biedt ons ook de kans om een specifieke doelgroep te bereiken. Volg jij ons ook al op Facebook en Instagram?



**EXTRA
SCHERP
GEPRIJSD**

LAMINAAT

6,95m²

MET GRATIS PLINTEN EN ONDERVLOER

KEUZE UIT 400 SOORTEN

**LAMINAAT
OUTLET
FRIESLAND**

WWW.LAMINAATOUTLETFRIESLAND.NL

Tijnjedijk 81 - Leeuwarden / Turfschip 7 - Heerenveen

ADVIES - SERVICE - GARANTIE - LEGSERVICE & BEZORGEN IN HEEL NEDERLAND MOGELIJK

De onmisbare start van een succesvolle verkoop!

Rianne Mooij is onze verkoopstyliste. Zij geeft iedereen die wij mogen helpen bij de verkoop stylingadvies voordat de verkoop start. Na jaren van samenwerking met verschillende makelaars, waar ik de verkoopstyling voor verzorgde en daarnaast het geven van interieurstyling en interieuradvies aan particulieren, werd het tijd voor een andere insteek. Toen René Frieswijk me benaderde om de opdrachtgevers verkoop van Frieswijk Makelaar 'verkoopstyling-advies' te geven, werd ik meteen enthousiast. In plaats van zelf de woning op te ruimen, met de meubels te schuiven en op pad te gaan voor aanvullende accessoires, kom ik nu bij al onze klanten langs voor een uur advies. De verkopers gaan hierna zelf aan de slag. Als de woning 'verkoopklaar' is, wordt er een afspraak gemaakt met de fotograaf voor de fotoshoot. Zo komen we tot een optimale presentatie van de woning.

Hoe gaat het in z'n werk?

De verkoper wordt door mij gebeld voor een afspraak bij hem of haar thuis. Op het afgesproken tijdstip volgt een korte kennismaking en ontvangt de verkoper pen en papier om alle aanwijzingen en opmerkingen te kunnen noteren tijdens een rondleiding door de woning. Hierbij vind ik het belangrijk om aan te geven dat het om advies gaat, niet om kritiek op de huidige inrichting. Immers... ieder mens heeft zijn eigen stijl en smaak, wat maakt dat het huis 'm past als z'n jas. Voor de verkoop is het echter belangrijk dat 'die jas' uitgetrokken wordt en de woning een neutrale uitstraling krijgt. Dit maakt dat de kopers zich beter voor kunnen stellen hoe hún meubels passen in de woning. Kopers zijn op zoek naar een HUIS, niet naar andermans' THUIS.

Verhuizen of verbouwen?

Stel dat het huis waar je niet meer aan je woonwensen voldoet. Ga verhuizen of verbouwen? Hoe zit het met je dan huidige hypotheek? Voordat je je huis te koop zet of zoek gaat naar een andere woning, is het verstandig om in kaart te brengen wat je mogelijkheden zijn. Dan weet je welk budget je over hebt voor je nieuwe huis of voor de verbouwing.

Naast een neutrale uitstraling ligt de focus op de verdeling van de meubels in elke ruimte, zodat er een goed evenwicht ontstaat. Hierbij wordt o.a. gekeken naar de meubels die mogelijk een obstakel vormen voor de foto's die later gemaakt gaan worden. Veel daglicht en het buitenleven betrekken bij het interieur maakt dat de ruimte optisch groter lijkt. Voor een rustig-ogend en harmonieus geheel wordt er gelet op kleurgebruik en zo nodig aangepast. Dit geldt ook voor de wanden. De geur in huis is een belangrijk onderdeel bij de bezichtiging van de woning. Vandaar dat ook dit meegenomen wordt in het advies. Wat maakt mijn werk zo leuk? Het is geweldig om te zien dat verkoopstyling wérkt en het de verkoopkansen van een woning

verhoogd. Vandaar dat ik erg gemotiveerd en enthousiast ben om dit over te brengen aan de verkopers en ze hierin te begeleiden.

Daarnaast vind ik het heel leuk om even binnen te mogen kijken en een glimp op te vangen van het leven achter de voordeur. Mijn stokpaardje: strak opgemaakte bedden!



Rianne Mooij
Verkoopstyliste van Frieswijk Makelaar



Hoogwaardige expertise
in laagdrempelig
Drachtster notariskantoor

drachten@altijdaangenaam.nl

Berglaan 56a
9203 EJ Drachten
0512 - 58 03 30

Stel jezelf even voor.. vragen aan Anneke



Ik ben Anneke en ik werk in de binnendienst bij Frieswijk Makelaar. Samen met Peter heb ik drie tieners. We wonen in Drachten en hebben een lieve hond, onze beagle Tika.

Van de films naar huizen

Met veel plezier heb ik lang gewerkt bij De Bios in Drachten. In 2017 ben ik gaan werken bij Frieswijk Makelaar en van deze overstap naar de makelaardij heb ik nog geen seconde spijt gehad. Een beetje voorkennis had ik al wel door mijn studie Makelaardij bij HBO Nederland, toch moest ik alles weer leren. Een leuke uitdaging en dit heeft heel goed uitgepakt. We vormen samen een goed team.

Hoe ziet jouw werkdag eruit bij Frieswijk Makelaar?

Afspraken inplannen voor bezichtigingen, taxaties, fotoshoots en verkoopgesprekken. Het bijhouden van woningen die nieuw op de markt komen, het voorbereiden van de aanmelding van nieuwe woningen die wij in de verkoop krijgen. We verzamelen dan alle ingekomen media zoals foto's, video, meetrapport en 360 graden-foto's en plaatsen de kenmerken van de woningen in het aanmeldingsprogramma. Verkoopgesprekken voorbereiden, koopovereenkomsten opmaken, taxaties voorbereiden waarbij je

tegenwoordig veel stukken moet verzamelen. De administratie bijhouden, telefoon en mailtjes beantwoorden, van alles komt voorbij.

Wat vind je leuk aan je werk?

Geen dag is hetzelfde, dat maakt het werken in de binnendienst ook zo leuk, omdat dat het afwisselend is. Het is fijn om iets te kunnen betekenen voor onze klanten, met hen meedenken en soms zaken voor hen uitzoeken. Het is altijd leuk om te horen dat aan het eind van het verkoopproces onze klanten blij en tevreden zijn met onze dienstverlening. Dat ik daar aan kan bijdragen, dat vind ik erg fijn.

Wat zijn je hobby's?

Mijn grootste hobby is kamperen, in de buitenlucht zijn! Als ik thuis ben dan lees en puzzel ik graag. Legpuzzels, maar ook sudoku en andere hersenkrakers. En natuurlijk wandelen met Peter en onze hond.

Wat is je favoriete boek?

Dat is een moeilijke vraag, ik lees veel en graag. Mijn favoriete genre is wel Scandinavische thrillers. Maar ik houd ook van een mooie romans, zoals De Offers, van Kees van Beijnum, De zoon van een verhalenverteller van Pierre Jarawan, De Vliegeraar van Khaled Hosseini of Als je het licht niet kunt zien van Anthony Doerr. Nu ben ik bezig met Het Bloemenmeisje van

Anya Niewierrra, ook een boeiend verhaal.

Waar ga je het liefst naartoe op vakantie?

Voorals Scandinavië, Zweden en Noorwegen, staat hoog bovenaan de lijst met favoriete vakantiebestemmingen. Vanwege de natuur, de vergezichten, de mooie kampeerplekken en de rust. Maar ook de Pyreneeën en de Alpen zijn indrukwekkend mooi. Ik houd heel veel van de bergen, het weidse uitzicht, het gevoel maar heel klein te zijn en op te gaan in de natuur. Ik geniet daar enorm van en kan daar helemaal tot mezelf komen en me weer opladen.

Hoe ziet je droomhuis eruit?

Een prachtig houten huisje aan een meer en aan de bosrand ergens in Zweden. Het hoeft niet groot te zijn, maar knus en gezellig. Wel goed geïsoleerd en duurzaam.

Waar mogen ze je altijd voor wakker maken?

Je kunt me beter laten slapen..... alleen voor noodgevallen.

FRIESWIJK MAKELAAR
Zuiderhogeweg 43
9203 SV Drachten

T. 0512 236111
info@frieswijkmakelaar.nl
www.frieswijkmakelaar.nl

De klant vertelt

De eerste opdrachtgever!

Vijf jaar geleden had ik de eer om René zijn eerste opdracht te mogen geven voor de verkoop van mijn woning in de Drait. We hadden direct een klik en hij voelde goed aan wat mijn wensen waren. René keek positief kritisch naar de verkoopmogelijkheden en wist het verkoopproces vlot en doelgericht te laten verlopen, met een snelle en prettige verkoop als resultaat. Vanzelfsprekend heeft hij de aankoop van mijn woning in de Drachtstervaart ook begeleid, en weer naar volle tevredenheid.

Toen ik kortgeleden een taxatierapport nodig had voor een verbouwing heb ik wederom contact met René opgenomen. Binnen een paar dagen was het taxatierapport binnen en kon ik vlak daarna starten met de verbouwing. René heeft duidelijk verstand van zaken en kennis van de markt in en rondom Drachten. Dat maakt Frieswijk Makelaar tot een logische keuze wanneer je voor zekerheid gaat.

Gefeliciteerd met het eerste lustrum René en ik wens jullie nog vele succesvolle jaren toe.



Heleen Pitstra-Keizer

De klant vertelt

Wij hebben de samenwerking als zeer prettig ervaren!

Zowel bij de aankoop van onze nieuwe woning als bij de verkoop van onze huidige woning hebben wij Frieswijk Makelaar ingeschakeld. Hiervoor hebben zij ons een gunstig combi-pakket aangeboden.

Bij de aankoop van onze nieuwe woning kregen wij fijn advies van René en samen hebben wij de onderhandelingsstrategie besproken. Deze is door René super uitgevoerd. Binnen een dag hadden wij de zekerheid en hadden wij een prachtige nieuwe woning gekocht. Voor de verkoop van onze huidige woning hebben wij vooraf een goede uitleg gehad en samen het plan van aanpak besproken. Het contact met René en Anneke verliep heel gemakkelijk via de app-groep.

Je kon op ieder moment je vragen stellen. Binnen een zeer korte periode was onze huidige woning verkocht. Wij zijn zeer tevreden en kunnen Frieswijk Makelaar iedereen aanraden! Bedankt voor de fijne samenwerking!

Klaas-Johan en Sytske Knevelman



Rjocht Advocatuur
Mediation

Ellis van Wieren heeft gratis juridisch spreekuren op de volgende locaties:

Drachten | Moleneind ZZ 95 op woensdag | van 16.00 uur tot 18.00 uur.

Heerenveen | Bibliotheek aan de Burgemeester Kuperusplein 48 | van 15.30 tot 17.30 uur.

Gorredijk | Bibliotheek aan de Schansburg 1 | van 16.30 tot 17.30 uur.

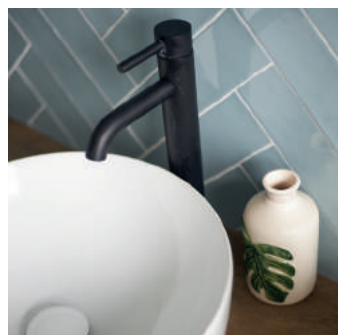
U kunt mij voor het maken van een afspraak bereiken op 06-46751974 en e.vanwieren@rjochtadvocatuur.nl.

Arbeidsrecht

Sociaal zekerheidsrecht

Personen- en familierecht

KOM LANGS BIJ SANIDIRECT LEEUWARDEN: BADKAMERS, SANITAIR, TEGELS & VLOEREN



→ DIRECT WAT JE ZOEKT
→ DIRECT DE LAAGSTE PRIJS

sanidirect

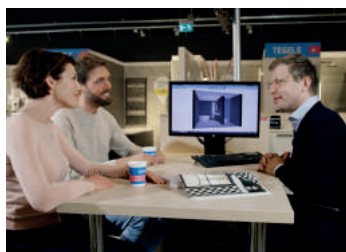
Bij Sanidirect kun je alles vinden voor jouw badkamer of toilet volgens de laatste trends! Bij ons vind je o.a. zwarte kranen, hexagon tegels en industriële douches. We hebben een uitgebreid assortiment van sanitair en tegels, met A-merken zoals Grohe, Villeroy & Boch en Ben Sanitair. Tijdens een adviesgesprek vertellen wij je graag wat de mogelijkheden zijn binnen jouw ruimte, indeling en wensen. Zo weet je zeker dat je de beste keuzes maakt!

Op vertoon van dit
magazine ontvang je maar
liefst **5% extra korting** op
een badkamer!*

*Deze actie geldt op de nettoprijs.



- We luisteren naar jouw badkamer wensen
- Doe inspiratie op en bekijk de laatste trends
- 1000m² showroom met ruim assortiment A-merken
- Wij maken een passend badkamerontwerp
- Je ontvangt een offerte op maat



Maak een afspraak en wij nemen
uitgebreid de tijd voor jou! →



Sanidirect Leeuwarden | Schenkenschans 1-5 (Boven de Keuken Kampioen) | 058 289 50 82
Openingstijden: Maandag: 12.00 - 18.00. Dinsdag t/m zaterdag: 10.00 - 18.00. Zondag: 12.00 - 17.00



Wiegersma
Grond- en straatwerk

Tussendiepen 67 | 9206 AC Drachten | Tel.: 0512 - 513844
www.wiegersmadrachten.nl | Email: info@wiegersmadrachten.nl

Van jullie **nieuwe huis** jullie **thuis** maken?

Wij helpen je graag!

Decokay
DRACHTEN

**Slump
& Bos**

Op de muur

Op de vloer

Kast op maat

Voor het raam

Meubelen in huis

radilux

design & solutions



Akoestische plafonds, wanden en luxe kasten op maat

BEZOEK ONZE **SHOWROOM**

De Boeg 9
9206 BB Drachten

T. 0512 725 910
info@radilux.nl
www.radilux.nl



Makelaar met waarde voor de toekomst

"Wat betekent dat nu precies, die waarde voor de toekomst?" Dit is een vraag die regelmatig wordt gesteld in onze kennismakingsgesprekken met nieuwe klanten. Achteraf, na een verkoop of hulp bij aankoop van hun huis, is het bij hen helemaal helder wat wij hiermee bedoelen, maar vooraf is het een terechte vraag, die wij graag beantwoorden.

Met onze aanpak leveren wij meerwaarde aan de verkoop van je huis. Dit doen we door actief voor een optimaal resultaat te gaan met een uitblinkend verkooppakket en bij aankoop ervoor te zorgen dat je de woning naar je wensen vindt en ook de koper hiervan wordt. Wij begeleiden je het hele proces waarbij wij naast je lopen als adviseur die gevraagd en ongevraagd advies geeft. Door een goed resultaat bij verkoop of aankoop kun jij je toekomstige en gewenste nieuwe stappen zetten. Maar dat is de waarde voor jou. Wij gaan nog een stapje verder en denken bij waarde voor de toekomst ook aan die ander, van mensen die het minder hebben of het net wat zwaarder hebben.

Een mooi voorbeeld hiervan is de Ronald McDonald Hoeve in Beetsterzwaag. Voor gezinnen met een zorgintensief kind is het vaak ingewikkeld om een vakantie te organiseren. Het kind kan niet overal zelfstandig komen en heeft bij sommige activiteiten hulp nodig. Meedoen met andere kinderen is niet altijd vanzelfsprekend. In de Hoeve is een onbezorgde vakantie wel mogelijk. Het hele gezin kan verblijven in een volledig aangepast vakantieappartement

Groepen zorgintensieve kinderen of jongeren kunnen ook in de Hoeve samenkomen, bijvoorbeeld tijdens een school- of sportkamp. Schoolklassen kunnen zelf ook themaweekenden organiseren: in Beetsterzwaag kunnen ze zwemmen, gebruik maken van de klimwand in de sporthal, de natuur in of culturele uitstapjes maken. Naast vakantieverblijf is de Ronald McDonald Hoeve ook een logeerplek voor gezinnen van wie het kind in behandeling is bij zorgcentra in de omgeving. Zo hoeft het kind zijn ouders niet te missen; een veilige en prettige gedachte. In de Hoeve bevindt zich ook een Huiskamer. Hier kunnen kinderen die onder behandeling zijn, samen met hun ouders, broertjes en zusjes verblijven. Een plek om tot rust te komen, een kopje koffie te drinken of een krant te lezen.

De Hoeve krijgt geen overheidssubsidies en is voor haar bestaan grotendeels afhankelijk van sponsors, donateurs en vrijwilligers. Daarom steunen wij De Hoeve in Beetsterzwaag dan ook van harte en als klant van ons doe je hieraan automatisch mee, want een deel van onze inkomsten gaat jaarlijks naar de Hoeve.



**Ronald
McDonald
Hoeve**



Presentatie van je huis - veel meer dan alleen foto's!

In het verkoopproces van je woning is het belangrijk dat het huis zo goed mogelijk in beeld wordt gebracht. Realistisch, overzichtelijk en goed. Hoe ziet dat proces er nu precies uit en wat komt er allemaal op je af als verkoper?

In het verkoopproces van je woning is het belangrijk dat het huis zo goed mogelijk in beeld wordt gebracht. Realistisch, overzichtelijk en goed. Hoe ziet dat proces er nu precies uit en wat komt er allemaal op je af als verkoper?

Als eigenaar bepaal jezelf voor een groot gedeelte het resultaat van dit beeld en wij helpen je daarbij met tips en adviezen hoe je dit beste aan kunt pakken. Naast het stylingadvies van Rianne Mooij ontvang je daarom de tips en adviezen van ons ruim voorafgaand aan de fotoshoot. Samen met de professionele fotografen van Proland maken wij een fotopresentatie van de woning met sfeervolle en prachtige beelden die bijdragen aan het verkoopproces van de woning.

De fotoshoot van je huis bestaat niet alleen uit foto's. Zo vullen wij de presentatie aan met een virtual reality tour, 360 graden fotografie en een korte video voor social media. Soms kiezen we ook voor dronevideo of dronebeelden en hoogtefoto's. Naast de fotografie wordt ook de woning ingemeten volgens de branchebrede meetinstructies, en vertalen wij dit naar een plattegrond tekening en een meetrapport. Dit rapport geeft duidelijkheid over de inhoud en de vierkante meters van de woning. Onmisbaar in de huidige 'claim-cultuur' die er soms heerst. Vanaf het moment dat de fotograaf en inmeter zijn geweest, duurt het nog slechts een paar dagen tot dat alles klaar is om de woning perfect te presenteren op de woningmarkt, Funda en social media.





Samen bouwen aan huis, thuis & toekomst

Iedereen droomt van een fijne plek om te wonen, een veilig huis biedt bescherming. Dat geldt niet alleen voor ons in Nederland, maar voor iedereen, waar ook ter wereld. Bijna 1 miljard mensen leven wereldwijd in krotten onder mensonterende omstandigheden. Hierdoor staan zij bloot aan extreme weersomstandigheden en geweld. Deze omstandigheden zorgen ervoor dat de bewoners zich onveilig voelen, vaak ziek zijn en onmogelijk kunnen ontsnappen aan de armoede. Dit zorgt voor wanhoop in uitzichtloze situaties. HomePlan biedt hoop en is een kleinschalige ontwikkelingsorganisatie die bouwt aan een huis, thuis en toekomst voor de allerarmsten in Latijns Amerika en Zuidelijk Afrika. Wij vinden dat ieder mens recht heeft op een veilig onderkomen. Door samen met de toekomstige bewoners een huis te bouwen wordt menswaardigheid en veiligheid geboden. Frieswijk Makelaar doneert daarom per verkocht huis een bedrag aan HomePlan. Dankzij deze bijdragen kunnen zij huizen bouwen voor de allerarmsten.

De families voor wie wordt gebouwd in Zuid – Afrika zijn in de meeste gevallen verscheurd door HIV-aids. Zo zijn er veel kindgezinnen, waarvan de beide ouders zijn overleden. Deze kinderen wonen soms bij grootouders of andere familieleden. Dikwijls wonen de kinderen zelfstandig, waarbij het oudste kind noodgedwongen de zorg voor het gezin op zich heeft moeten nemen.

In Pomeroy werd onlangs een huis gebouwd voor een gezin waarvan beide ouders werkloos zijn, met vijf kinderen in de leeftijd van 6 tot 16 jaar. Het huis waar ze in woonden viel van ellende uit elkaar en de uitkering die ze ontvangen is bij lange na niet genoeg om het gezin te onderhouden. Er is weinig werkgelegenheid in deze omgeving dus het vinden van een baan is lastig. De moeder laat weten dat ze ontzettend dankbaar zijn voor het nieuwe huis. Ze zijn ontzettend blij en trots, ze schamen zich niet langer om aan te wijzen waar ze wonen. Ook dochter Swazi is blij met het prachtige, nieuwe huis en dankbaar voor de steun die ze hebben gekregen.





Het beste hypotheekadvies passend bij jouw persoonlijke verhaal

Of je nu je eerste huis gaat kopen, gaat verhuizen of verbouwen: je wilt een advies dat bij jouw woonwensen past. BTER financieel helpt jou graag met één van de meest belangrijke zaken in je leven: jouw thuis en de hypotheek die daar het beste bij past. "Wij staan voor het beste hypotheekadvies passend bij jouw persoonlijke verhaal", aldus Bas Terpstra, financieel adviseur en eigenaar van BTER financieel.

Bas: "Een woning kopen en een hypotheek aangaan, is vaak één van de grootste financiële beslissingen in je leven. Daarom wil je een goed advies, met de laagste rente. Ons hypotheekadvies is volstrekt onafhankelijk. We vergelijken alle banken. Ook jouw eigen bank. Vervolgens selecteren we de hypotheek die het beste bij jou en je woonwensen past, in alle situaties."

Je eerste huis kopen

Martijn Hoekstra, tevens eigenaar en financieel adviseur, legt een aantal situaties uit. "Je wilt bijvoorbeeld je eerste huis kopen. Dan heb je vast veel vragen. Hoeveel kan ik lenen? Welke hypotheek past het beste bij mij? Wat komt er allemaal bij kijken? Wij nemen je bij de hand in dit hele

traject en beantwoorden al jouw vragen. Heb je plannen om een huis te kopen? Maak gerust eens een afspraak. Wij rekenen dan voor je uit wat je precies kunt lenen."

Verhuizen of verbouwen?

Stel dat het huis waar je niet meer aan je woonwensen voldoet. Ga verhuizen of verbouwen? Hoe zit het met je dan huidige hypotheek? Voordat je je huis te koop zet of zoek gaat naar een andere woning, is het verstandig om in kaart te brengen wat je mogelijkheden zijn. Dan weet je welk budget je over hebt voor je nieuwe huis of voor de verbouwing.

Wij gaan uit elkaar

Als je gaat scheiden heb je genoeg aan je hoofd. Los van de emotionele beslissingen moeten er ook praktische zaken geregeld worden. Als je samen een woning hebt, dan moet je besluiten wat je met de woning gaat doen. Dit heeft gevolgen voor je hypotheek en daar kun je wel wat hulp bij gebruiken. Wij kijken samen met jou naar realistische mogelijkheden voor je hypotheek.

Hypotheek voor ondernemers

Als je als zzp'er of ondernemer een huis wil kopen, dan vraag je je vast af wat je mogelijkheden zijn en wil je

graag weten hoeveel je kunt lenen. Vaak is er meer mogelijk dan je denkt. Hoe het precies zit leggen wij je graag uit. Wij zijn gespecialiseerd in hypotheeken voor ondernemers.

Financiering van een beleggingspand

Nu de rente die je krijgt op je spaargeld historisch laag is, kiezen steeds meer mensen ervoor om hun geld te investeren in een beleggingspand. Of je een hypotheek kunt krijgen voor een woning die je wilt gaan verhuren, hangt af van je inkomen, je schulden, je eigen vermogen en de waarde van de woning in verhuurde staat. Wil je precies weten wat je mogelijkheden zijn, dan ben je bij ons aan het juiste adres!

BTER 
financieel

Historische lage rentestanden

Nu de rente laag is besluiten veel mensen om hun hypotheek over te sluiten. Of dit ook voor jou een goed moment is hangt van een aantal zaken af. Bas: "Als de rentevaste-periode is afgelopen, dan is dat natuurlijk hét moment om je hypotheek over te sluiten. In alle andere gevallen is belangrijk om te weten wat je boeterente en je rentevoordeel is. Dat rekenen wij snel en gemakkelijk voor je uit." Je hypotheek persoonlijk en snel geregeld

De werkwijze van BTER financieel

is laagdrempelig en persoonlijk.

Martijn: "We verplaatsen ons in jouw situatie en nemen je alle zorgen uit handen. Heb je vragen? Wij staan voor je klaar en communiceren het liefst met korte lijnen via de telefoon, e-mail en WhatsApp. Ook kun je bij ons terecht voor andere financiële woonzaken zoals verzekeringen. En we zorgen voor de complete afwikkeling: van offerte tot afsluiten. Je kunt van ons op aan!"

Over BTER financieel

BTER financieel staat bekend vanwege de persoonlijke en laagdrempelige aanpak van het complete hypotheek advies. BTER financieel heeft vier vestigingen in Noord- -Nederland die intensief met elkaar samenwerken. Het team van adviseurs heeft alle benodigde kennis in huis heeft om iedere klant te voorzien van het best passende hypotheekadvies. De kracht van BTER financieel is het persoonlijke en snelle contact. Afspraken kunnen overdag plaatsvinden, maar ook op andere momenten. Heb je vragen over je hypotheek, ook 's avonds of in het weekend, stel ze gerust: wij helpen je zo snel mogelijk.

Een afspraak maken

Wil jij een afspraak maken voor een hypotheekadvies? Neem dan contact op!

BTER financieel Drachten

Zuiderhogeweg 43
9203 SV Drachten

T 0512 777 667
E info@bterfinancieel.nl
www.bterfinancieel.nl

BTER 
financieel



Aannemingsbedrijf
Eikelenboom

nieuwbouw | verbouw | onderhoud | renovatie

Dukdalf 19, Drachten | tel. 0512 30 22 25



Droomhuis gevonden?

www.yvon.nl

Zonder notaris géén overdracht

Een huis is waarschijnlijk de grootste aankoop die u doet in uw leven en het moment bij de notaris is een belangrijk onderdeel in het koopproces. YVON kan u adviseren zodat u weloverwogen de juiste keuzes maakt voor nu en later. Wat gebeurt er als jullie besluiten uit elkaar te gaan of één van u komt te overlijden?

Dan is het wel zo fijn om alles bij één kantoor onder te brengen en alles in één keer goed geregeld te hebben voor elke fase in uw leven.

Uw huis (ver) kopen in coronatijd? Op de website www.yvon.nl vindt u alle actuele informatie.

YVON Notariaat helpt. YVON luistert, brengt rust en biedt duidelijkheid.

 **Yvon**
uw full-service kantoor
0512-368 080

NOTARIAAT • ADVOCATUUR
MEDIATION • BEWINDVOERING

Berglaan 2 + 6 9203 EG Drachten info@yvonn.nl





INHUIS KEUKENS

thuis in keukens

EERST ZIEN, DAN ONTWERPEN

Een goed ontwerp begint met het zien van de thuissituatie

CONTACT

Een snelle vraag of gewoon
nieuwsgierig?
U kunt ons bellen of appen op:

+ 31 (0)6 31 79 08 68
info@inhuiskeukens.nl
www.inhuiskeukens.nl



Inspiratieruimte:

Richterlaan 10A
9207 JV Drachten



IN TWEE EENVOUDIGE STAPPEN ONTWERP EN PRIJS

ADVIESGESPREK BIJ U THUIS

Wij werken volgens het principe “eerst zien dan ontwerpen”. We komen dan standaard als eerste stap bij de klant thuis om de situatie grondig te bekijken en op te meten. Dit geeft de beste basis voor het maken van een gericht en passend ontwerp!

VERVOLGGESPREK IN ONZE INSPIRATIERUIMTE

Het vervollgesprek vindt plaats in onze inspiratieruimte. Hier presenteren we het ontwerp in 3D en hebben we de offerte voorbereid. Samen met u gaan wij gericht de materialen bespreken.

SELECTDEALER VAN



BOSCH

Technologie voor het leven



COOKING PASSION SINCE 1877



Gebroeders **Bolwijn**

synergie in vakmanschap



EVEN VOORSTELLEN...

Wij zijn Bert-Jan en Jan Willem Bolwijn, samen runnen wij De Gebroeders Bolwijn Schilderwerken. Een all-round schildersbedrijf in Drachten.

Al ruim 5 jaar werken wij samen met ons enthousiaste team van ervaren schilders met veel plezier voor met name particulieren. We hebben een ruime ervaring in het schilderwerk en het glaszetten. Wij zijn trots lid van branchevereniging OnderhoudNL, welke onze kwaliteit, kennis en kunde ondersteunt middels hun kwaliteitskeurmerk.

Voor een veelvoud aan schilderswerk kunt u bij ons terecht. Onze activiteiten beslaan het buiten- en het binnen-schilderwerk, en uiteraard bijzondere (houtrot) reparatiewerkzaamheden, behangen en het zetten van glas. We zijn daarbij specialist in nieuwbouwwoningen. Onze werkwijze ten aanzien van behang en het schilderwerk in deze bijzondere markt heeft een erg hoog afwerkings- en duurzaamheidsniveau.

Heeft u een klus? Bel gerust voor een vrijblijvend gesprek. We denken graag met u mee.

Gebroeders Bolwijn

Kamille 19

9207 KH Drachten

www.gebroedersbolwijn.nl

T. 06-46027762

E. info@gebroedersbolwijn.nl

Buiten schilderen

Een van de belangrijkste onderhoudsactiviteiten aan uw woning is het schilderwerk. Dit wilt u ten allen tijde spik en span voor elkaar hebben. Uiteraard voor de bescherming van uw houtwerk, maar ook uw oog stelt hoge eisen. Het moet mooi zijn.

In het voorjaar, de zomer en het vroege najaar is het veelal het buitenwerk wat op uw onderhoudsagenda zal staan. De kozijnen en boeidelen, maar ook de (tuin)deuren en of de gevels kunnen dan de nodige aandacht krijgen.

Kleine servicebeurten met een regelmaat van twee jaar (denk aan de hoekverbindingen en liggende delen) en grote onderhoudsbeurten tussen de vijf en zeven jaren zijn hiervoor aan te raden. Wees niet te laat met onderhoud, want uitstel betekent vaak herstel en dit brengt onnodige kosten met zich mee. Om de onderhoudskosten te spreiden bieden wij u een meerjarenplan wat is afgestemd op uw onderhouds- en budgetwensen.

Wilt u weten wat de staat is van uw buitenwerk? Nodig ons dan uit voor een vrijblijvende bezichtiging. We denken graag met u mee.

Binnenwerk: renovatie & nieuwbouw

Ook binnen in uw woning zit het nodige schilderwerk. Denk hierbij aan de kozijnen, maar ook uw trappen, deuren of wanden en uiteraard het kitwerk hebben regelmatig onderhoud nodig. Goed onderhoud kan de nodige tocht schelen, uw energierekening drukken en uw hout beter beschermen tegen vocht. En uiteraard is een fris kleurtje eens in de zoveel jaar ook leuk toch?

Koopt u een nieuwe woning? Veel woningen krijgen tegenwoordig renovlies-behang op de wanden. Een mooi product wat scheurvorming door de werking van de woning goed opvangt én bovendien die zo gewilde stuc-look geeft aan uw woning. Wat vaak vergeten wordt bij de aanschaf van een nieuwbouwwoning is dat er, naast het behang- en sauswerk, ook het nodige schilderwerk in zit. Houten kozijnen en deuren worden vaak alleen "industriële gespoten" opgeleverd, en de trappen zijn vaak nog "kaal". Dit schilderwerk kunt u vaak mee laten nemen in uw hypotheekfinanciering, waardoor u geld overhoudt voor onvoorziene kosten. Wanneer u dit alles tijdig door ons laat offrenen, voorkomt u verrassingen bij de oplevering van uw nieuwe woning. Mail ons uw bouwtekening en wij nemen contact met u op.

Glaszetten

Duurzaamheid en energiebesparing zijn belangrijke onderwerpen voor u als woningeigenaar. Een van de manieren om aan de onderwerpen invulling te geven is het vervangen van uw glas. Om uw woning goed te isoleren en uw energielasten te verlagen is het van belang dat u weet wat voor mogelijkheden er bestaan op het gebied van isoleren met glas. Wij kunnen u diverse soorten glas leveren. Hierbij valt te denken aan HR++ glas, zonwerend glas, gehard glas of gelaagd glas.

HR++ glas is bijvoorbeeld een isolerend glas waarbij de spouw gevuld is met een edelgas (argon of krypton). De spouw is in vergelijking met regulier isolatieglas extra breed en voorzien van een coating tussen het glas. Hierdoor wordt het verlies van de warmte beperkt en is de woning aanzienlijk beter geïsoleerd. Met HR++ glas doet u een investering op de lange termijn, want een woning met een hoger energielabel zal meer opleveren bij een eventuele verkoop. Daarnaast zijn er ook regelmatig subsidies voor de vervanging van uw huidige glas. Voor vragen over de mogelijkheden kunt u altijd vrijblijvend contact opnemen.



FRIESWIJK MAKELAAR



- Altijd gratis waardebepaling en vrijblijvend kennismaken
- Verkoop van de woning en Aankoopbegeleiding van de nieuwe woning voor voordelig combitarief
- Betrouwbare en realistische gesprekspartner
- Met waarde voor de toekomst. Ook die van anderen!
- Geen voorschotbedrag, op basis van no cure no pay en een scherp en eerlijk tarief
- Een persoonlijk en betrokken team
- Goed bereikbaar
- Creatief met een eigen social mediaexpert en eigen verkoopstyliste
- Uitmuntende beoordelingen op Funda



Dit magazine is een uitgave van:
Wi-Media BV te Apeldoorn | T. 055 - 203 20 95 | www.wi-media.nl