

Ontdek prachtige *woonaccessoires*

in de webshop van HR home

*Stijl zit
'm in de
details*



Van handzeep tot nog veel meer
stijlvolle woon- en lifestyleproducten
— Bij HR home vind je onder andere
de collectie van Leeff. Laat je
inspireren, shop jouw favorieten
en geef je huis dat beetje extra.

Bekijk het aanbod op
www.hrhome.nl/woonwinkel



home

Jouw huis verkopen



Aandacht maakt het verschil

tussen een huis en een thuis



colofon.

Editie 03 - januari 2026
18^{de} jaargang

Redactie:

Laura Herlé-Ruys, Susanne Tomasovic,
Manouk Rugaart

Art Direction & lay-out:

Robert Swart, Kaylee Robelus

Fotografie:

Nathalie de Vroom

HR Home volg je ook via:



Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd,
opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand,
of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze,
hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts,
kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder
voorafgaande schriftelijke toestemming van HR Home.



Purmerend

Sydneystraat 4
1448 NC Purmerend
☎ 0299 - 200 808

Hypotheken

☎ 0299 -254 204



Amsterdam

Koopvaardersplantsoen 2
1034 KE Amsterdam
☎ 020 - 22 99 474



Zaandam

Ankersmidplein 2
1506 CK Zaandam
☎ 075 - 207 92 05

hrhome.nl

38



Wil je je huis
nét dat beetje
extra geven?

48



10



12



- 10 Voordelen verkopen via HR Home
- 12 De belofte onderbouwd met cijfers
- 15 De woonteam van HR Home
- 18 Op deze punten maken wij het verschil
- 22 Styling: kijkers verliefd op je huis
- 32 Marketing: wij vinden de perfecte koper
- 34 Service: begeleiding bij elke stap
- 28 Een aangekleed huis verkoopt beter
- 42 Alles onder 1 dak
- 44 Reviews
- 46 Succesfee van HR Home
- 48 Extra opties

Inhoud.

22





Van droom Naar home

In 2008 hadden wij een droom. Een droom dat het anders zou kunnen in de makelaardij. We startten ons avontuur met zijn tweeën en heel eerlijk? We hadden nooit kunnen bedenken dat ons idee tot HR Home zou leiden. Voordat we HR Home oprichtten, werkten we bij traditionele makelaarskantoren. Daar zagen we dat er vooral gewerkt werd zoals het altijd al ging. Veranderingen kwamen omdat 'de markt het vroeg', of omdat concurrenten het deden — niet vanuit de overtuiging dat het beter was voor de klant. Dat kon anders. Dat móést anders.

Anders, horen we je denken? Anders, omdat wij geloven dat je alles uit het leven moet halen. Omdat je een huis niet zomaar koopt of verkoopt, maar dat het een grote stap is in je leven. En dat je daar de beste begeleiding bij verdient. En vanuit dat geloof zijn wij ook gaan ondernemen. Niet om 'ook huizen te helpen kopen', maar om mensen écht te helpen met hun woonuitdagingen. Om een huis niet alleen maar zo snel mogelijk verkocht te krijgen, maar ervoor te zorgen dat dat gebeurt tegen de beste voorwaarden. Zodat je nog veel jaren gelukkig kunt wonen in je droomhuis omdat jij het perfecte huis hebt gekocht.

Onze overtuiging is dat aandacht het verschil maakt. Aandacht voor jouw woonwensen, aandacht voor detail, aandacht voor het beste resultaat en aandacht voor jou als persoon. Wij geloven dat aandacht het verschil maakt tussen een huis en een thuis, tussen een transactie en een geweldige ervaring met het allerbeste resultaat. En dat doen we niet alleen. Ons team van gepassioneerde specialisten deelt deze visie en werkt elke dag met volle overtuiging om voor onze klanten het allerbeste resultaat te behalen. Onze woonteam staan voor jou klaar voor alle hulp bij de uitdagingen rondom wonen. Of het nu gaat om kopen, verkopen of inrichten van je huis. Samen zorgen we dat jij het beste uit iedere situatie haalt. Met alle persoonlijke aandacht. Voor jou, je wensen en het beste resultaat. Want aandacht maakt het verschil.



*Richard en Laura
Herlé-Ruys*

advertorial.

Hulp bij aankoop?

Aandacht maakt het verschil bij het *kopen van je huis.*



Meer informatie?
Scan de QR-code.



met begeleiding op maat
van je eigen HR woonteam

advertorial.

Hypotheek advies?

Begrijpelijk en afgestemd op jouw woonwensen nu en in de toekomst!



Meer informatie?
Scan de QR-code.

de perfecte
partner
in deze
spannende
tijd

Aandacht maakt het verschil bij het vinden *van de juiste hypotheek*

cijfers enzo.

HR Home is ondernemer
van het jaar 2024 in Zeevang

**Een bezichtiging duurt
gemiddeld 45 minuten
bij HR Home**

HR Home was genomineerd als

***beste Makelaar van
Nederland in 2024***

HR Home heeft als enige in de wijde omgeving
eigen verkoopstylisten en fotografen

In 2025 verkocht HR Home
270 huizen (een record voor ons)

*HR Home is de 16^e makelaar
in Noord-Holland*

Door Funda genomineerd voor:
'Aankoopmakelaar van het jaar 2026'
voor de makelaars vakprijzen

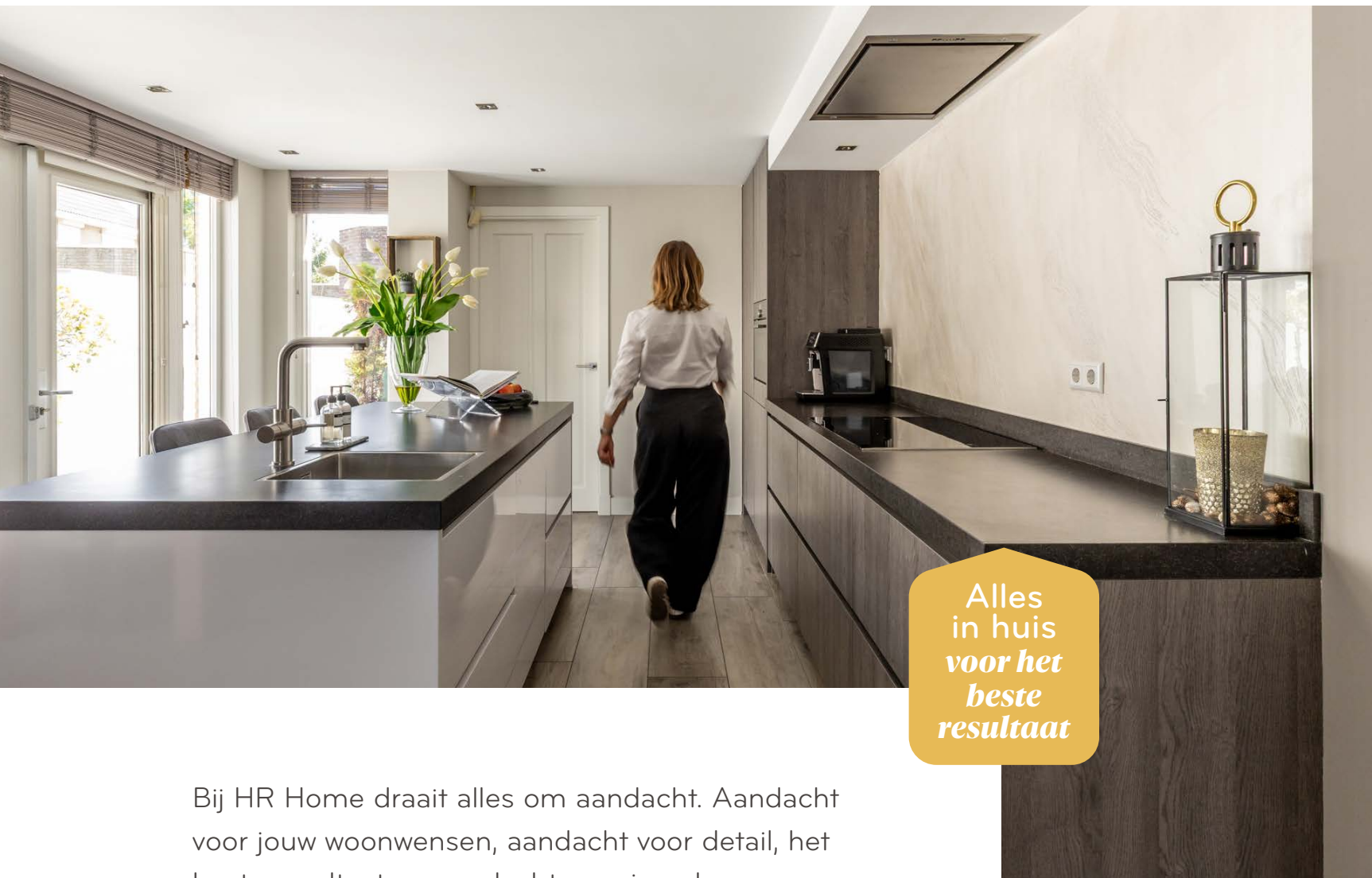


*Daarom
je huis verkopen
via HR Home*

voordelen.

De voordelen

van het verkopen van je huis via HR Home



Bij HR Home draait alles om aandacht. Aandacht voor jouw woonwensen, aandacht voor detail, het beste resultaat en aandacht voor jou als persoon. Wij geloven dat persoonlijke aandacht het verschil maakt tussen een huis en een thuis, tussen een snelle verkoop en een écht succesvolle verkoop.



1

De hoogste opbrengst

Wij zorgen voor de perfecte koper én de hoogste verkoopprijs. Met een slimme verkoopstrategie, professionele presentatie en persoonlijke bezichtigingen halen we het maximale uit de verkoop van jouw huis.

2

Alle aandacht voor jou

Van styling en fotografie tot onderhandelingen en juridische afwikkeling—wij regelen alles voor je. En gewoon met persoonlijke service van mensen die je bij voornaam kennen. Geen stress, geen gedoe, alleen een soepel verkoopproces waarbij jij volledig wordt ontzorgd door je eigen woonteam.

3

Maatwerk voor het beste resultaat

Elke woning en situatie is uniek. Of je nu verkoopt na een verbouwing, een erfenis afhandelt of een volgende stap zet, wij kijken met aandacht naar jouw huis en jouw situatie. Zo halen we eruit wat erin zit, met een verkoopstrategie die perfect aansluit op jouw wensen.



Haal het maximale uit de verkoop van je huis

Alles
in huis
voor het
beste
resultaat

En dat kunnen we bewijzen ook!

Loenermark 396 – verkocht door een
collega makelaar voor €450.000,-



Mira 4 – verkocht door een
collega makelaar voor €375.000,-



Zuiderweg 204 – verkocht door een
collega makelaar voor €280.204,-



Loenermark 73 – verkocht door
HR Home voor €501.000,-



Mira 12 – verkocht door
HR Home voor €425.312,-



Zuiderweg 203 – verkocht door
HR Home voor €340.000,-



beloofd.

Haal het maximale uit de verkoop van je huis

Je huis verkopen is een grote stap. En natuurlijk wil je daarbij het allerbeste resultaat. Bij HR Home weten we precies hoe we dat voor elkaar krijgen. Onze verkoopstrategie zorgt ervoor dat jouw huis niet alleen verkocht wordt, maar dat je ook de hoogste opbrengst behaalt.

Met aandacht voor iedere stap

Een succesvolle verkoop vraagt om méér dan alleen mooie foto's en een vermelding op Funda. Daarom hebben we iedere fase van het verkoopproces onder de loep genomen en geperfectioneerd in ons Hoogste Rendement Verkoopplan. We zorgen voor de beste presentatie, bereiken de juiste doelgroep en zetten strategische marketing in om jouw huis onweerstaanbaar te maken.

De cijfers zeggen alles

Al sinds 2016 zijn onze resultaten in Purmerend ver boven het gemiddelde. Dat is geen toeval, maar het resultaat van onze persoonlijke aanpak, strategische presentatie en onderhandelingen op topniveau.

*Wil jij ook het maximale uit
de verkoop van je huis halen?*

*Jouw HR Woonteam staat klaar
om alles voor je te regelen.*



Koopsom gemiddeld*

Jaar	Purmerend	HR Home	
2020	€ 310.006,-	€ 340.000,-	+ €29.994
2021	€ 356.015,-	€ 374.250,-	+ €18.235
2022	€ 398.000,-	€ 428.000,-	+ €30.000
2023	€ 385.000,-	€ 405.000,-	+ €20.000
2024	€ 417.500,-	€ 466.000,-	+ €48.500

Vershil transactie- en vraagprijs*

Jaar	Purmerend	HR Home
2020	+2,6%	+ 4,8%
2021	+8,0%	+ 11,1%
2022	+ 6,1%	+ 6,2%
2023	+ 0,0%	+ 1,2%
2024	+ 4,9%	+ 6,9%

*De keuze voor de transactieprijzen in Purmerend is vanwege het grote aantal transacties in Purmerend en het feit dat HR Home hier al jaren in de top 5 van makelaars staat.



Bij HR Home sta je er nooit alleen voor.

Een huis verkopen is spannend, maar je hoeft het niet in je eentje te doen. Vanaf dag één krijg je bij HR Home jouw eigen woonteam. Geen losse contactpersonen, geen onduidelijke processen – maar een team dat elkaar kent, goed samenwerkt en jou centraal stelt. Zo houden we de lijnen kort, schakelen we snel en zorgen we samen voor het beste resultaat.

Je eigen woonteam bij iedere woonuitdaging

Jij krijgt je eigen woonteam van ervaren specialisten die jou begeleiden bij elke stap van de verkoop. Van een makelaar die onderhandelt voor de beste prijs tot een stylist die jouw huis onweerstaanbaar maakt—en alles daartussenin. Met deze complete service onder één dak zorgen we voor een zorgeloze verkoop en het allerbeste resultaat.



team.

Ons team HR home



Richard
Makelaar



Laura
Makelaar

Verkoopstyling & vastgoedfotografie



Nathalie
Styling & Beeld



Ché
Styling & Beeld



Amber
Styling & Beeld



Mia
Boekhouding

Purmerend



Gioya
Vastgoed adviseur



Nick
Makelaar in opleiding



Anna
Makelaars ondersteuning



Karin
Makelaar in opleiding



Daniëlle
Klantsupport wonen



Brenda
Klantsupport wonen



Evelien
Klantsupport wonen

Amsterdam



Mariska
Makelaar



Anne-Marie
Assistent makelaar



Edwin
Hypotheekadviseur



Narda
Hypotheekassistent

Hypotheekadvies

Marketing



Susanne
Marketing



Manouk
Marketing



Jasmijn
Marketing

advertorial.

Deze en nog veel meer

smaakvolle woonaccessoires

shop je in de webshop van HR home

Leeff theelichthouder
Tim L
€8,50

Leeff
theelichthouder Tim S
€6,50

Leeff Tray Tommy
€14,95

Bekijk hier
webshop

het verschil.



Wat maakt HR Home anders?

Bij HR Home draait alles om aandacht – en dat zie je terug in onze aanpak. We doen méér dan alleen je huis verkopen. We zorgen dat het perfect gepresenteerd wordt, bij de juiste mensen onder de aandacht komt en dat jij zorgeloos het beste resultaat behaalt.



Doordachte strategie

Een plan op maat

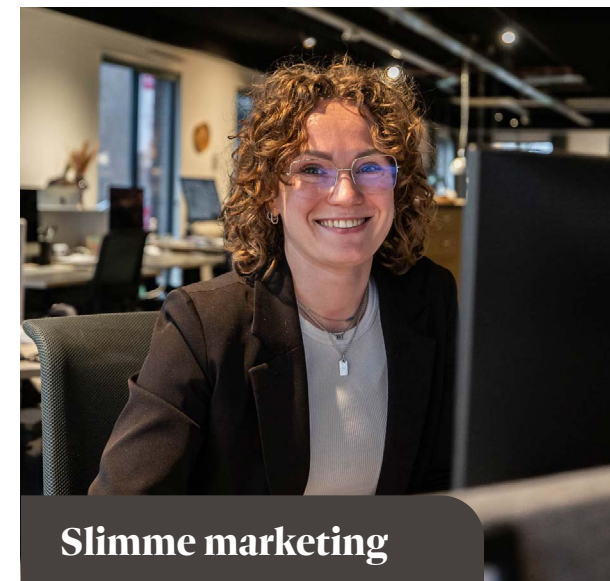
Een succesvolle verkoop begint met een doordachte strategie. We combineren data met onze eigen marktkennis en unieke werkwijze. Zo bepalen we precies hoe we jouw huis optimaal in de markt zetten en de hoogste verkoopprijs realiseren.



Perfekte presentatie

Maak jouw huis onweerstaanbaar

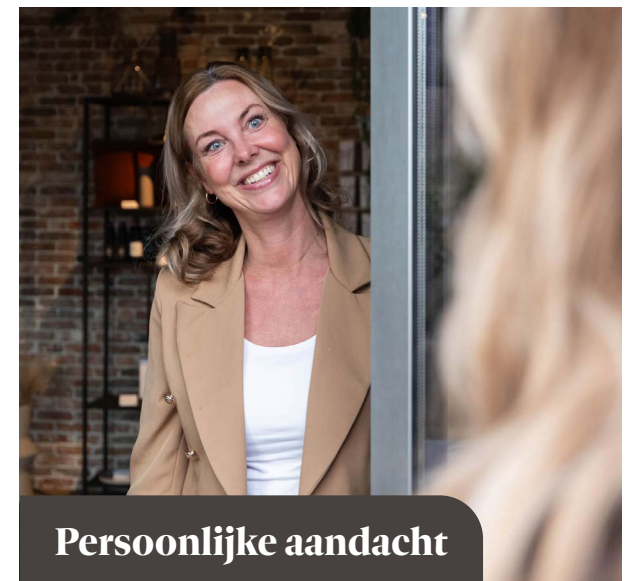
Ons styling- en contentteam zorgt dat jouw huis perfect wordt gepresenteerd! Zowel online als tijdens bezichtigingen. Want een huis dat de juiste snaar raakt, verkoopt sneller én voor een betere prijs.



Slimme marketing

Bereik de juiste koper

Wij vinden niet zomaar een koper, maar dé perfecte koper die bereid is de beste prijs te betalen. Met een slimme mix van onze premium content en slimme marketing zorgen we voor maximale zichtbaarheid. Dankzij onze eigen kanalen en gerichte promoties bereiken we ook geïnteresseerden die je anders niet zou bereiken.



Persoonlijke aandacht

Begeleiding van A tot Z

Je huis verkopen is een grote stap, en daar helpen we je graag bij. Van het eerste advies tot de sleuteloeverdracht: wij regelen alles en houden je persoonlijk op de hoogte. Zo verkoop je zorgeloos en met het beste resultaat..



Doordachte strategie

De hoogste opbrengst met een verkoopplan op maat

Een succesvolle verkoop begint met een doordachte strategie. Dus in plaats van natte fingerwerk, ontvang je van ons een met data onderbouwd verkoopadvies. Dit gecombineerd met onze hyperlokale aanwezigheid en onze unieke (eigen)wijze manier van werken zorgt ervoor dat we je huis optimaal in de markt zetten om zo de hoogste verkoopopbrengst te realiseren.

Unique Selling Points

Geen enkel huis is hetzelfde, en daarom verdient jouw huis een verkoopplan op maat. Wij nemen de tijd om jouw huis en situatie écht te begrijpen. We kijken verder dan vierkante meters en verkoopstatistieken. Wat maakt jouw huis zo bijzonder? Wat zijn de Unique Selling Points van jouw huis? Welke kopers passen daarbij? Op deze manier halen wij ook bij jouw huis het beste resultaat.

Slimme prijspositionering van data en marktkennis

Een sterk verkoopplan begint met feiten. We combineren data met onze eigen modellen en jarenlange ervaring in de lokale markt. We analyseren markttrends, historische verkoopcijfers en het zoekgedrag van kopers.

Wat ons écht onderscheidt, is onze eigen(wijze) kijk op de markt. Want door onze unieke werkwijze te combineren met historische en actuele data, komen we tot de beste prijspositionering.

Richard:

We verkochten een huis in Purmerend.
Ons advies was een vraagprijs van € 425.000,-.
Onze verkopers wilden liever € 450.000,- vragen.
Met deze vraagprijs kwamen er heel weinig kijkers.

Zo weinig dat verkoper bereid was te onderhandelen onder de vraagprijs. Er werd een voorstel gedaan aan kopers van € 440.000,-.

Maar partijen kwamen er niet uit. Uiteindelijk adviseerden wij het huis van de markt te halen en opnieuw op de markt te brengen met ons oorspronkelijke advies: €425.000,-.

Binnen 2 weken verkochten wij het huis voor € 487.000,-



Een marketing plan voor de hoogste opbrengst

Op basis van alle inzichten stellen we een strategie op die perfect aansluit bij jouw huis en de juiste doelgroep. We bepalen hoe we jouw huis het beste presenteren, welke marketingkanalen we inzetten en hoe we de juiste kopers aantrekken. Door slimme promotie en gerichte campagnes vinden we niet zomaar een koper, maar dé koper die de hoogste prijs wil betalen.

Kijkers worden verliefd op je huis

De eerste indruk is alles. Kopers voelen vaak binnen een paar seconden of een huis bij hen past. Daarom zorgen wij ervoor dat jouw huis niet alleen goed oogt, maar ook het juiste gevoel oproept. Want een huis dat warm, stijlvol en uitnodigend is, verkoopt beter – **én voor een betere prijs.**



een
sterke
start

Stylingadvies aan huis

Bij de verkoop draait alles om de juiste presentatie. Daarom kijken onze eigen verkoopstijlisten bij de start van het verkoopproces mee naar wat jouw huis nodig heeft om perfect in de markt te worden gezet. Ze geven je praktisch advies over hoe je je huis verkoopklaar maakt, zodat je de beste indruk maakt op de juiste doelgroep.

De finishing touch voor de fotografie

Voor de fotoshoot komen onze verkoopstijlisten nog een keer langs om de eindstyling te verzorgen. Met oog voor detail en slimme stylingtrucs zorgen ze dat jouw huis nóg aantrekkelijker wordt. We nemen accessoires mee, voegen warmte toe en maken van jouw huis een plek waar kijkers direct verliefd op worden. Die accessoires zijn te koop in onze webshop, mocht je spontaan zelf ook verliefd zijn geworden.

Oog
voor
detail



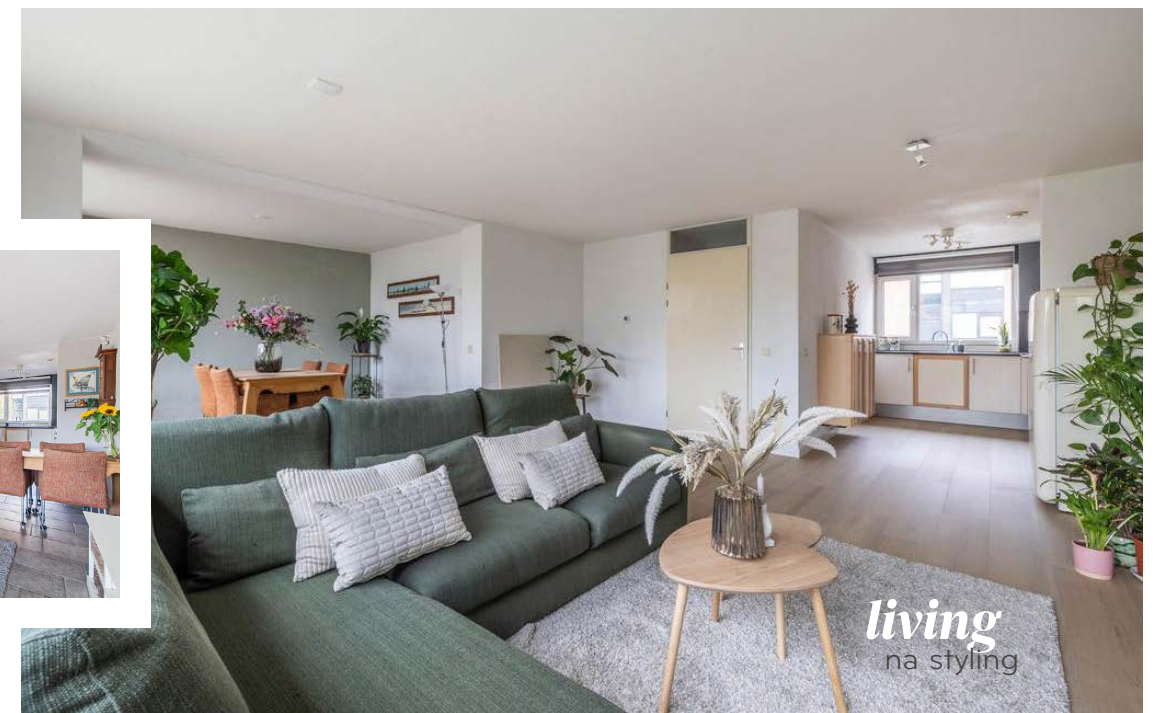
styling.

Haal alles uit je huis **door de beste** *presentatie*

voor styling



voor styling



voor styling



voor styling



Premium content

Fotopresentatie met gevoel

Veel huizen worden als een 'ziekenhuiskamer' op de markt gezet: kaal, leeg en zonder sfeer. Maar daar wordt niemand enthousiast van. Bij HR Home weten we dat een huis moet voelen als een thuis. Onze eigen ervaren inhouse fotografen, nemen daarom uitgebreid de tijd om de beste versie van jouw huis op de foto te zetten. Daarom horen we vaak dat wij 'de leukste huizen' verkopen. Wil je een geheimje weten? Dat komt door onze voorbereiding en styling.



Bekijk hier onze
youtube playlist
huizen te koop

Unieke foto's en video's voor maximale weergaven en sfeer

Daarnaast maken we voor ieder huis een woningvideo. Niet zomaar een video, maar een strategisch gescripte presentatie waarin onze makelaar de unieke eigenschappen van jouw huis op een leuke en pakkende manier laat zien. Bewegend beeld trekt de aandacht en zorgt dat geïnteresseerden langer blijven kijken – een krachtig middel om jouw huis top-of-mind te maken.



Makelaars in beeld

En als extraatje komen ook onze makelaars in beeld. Juist om te zorgen dat de ogen van de kijkers op het beeld blijft hangen en ze zichzelf nog beter kunnen verplaatsen in het huis.



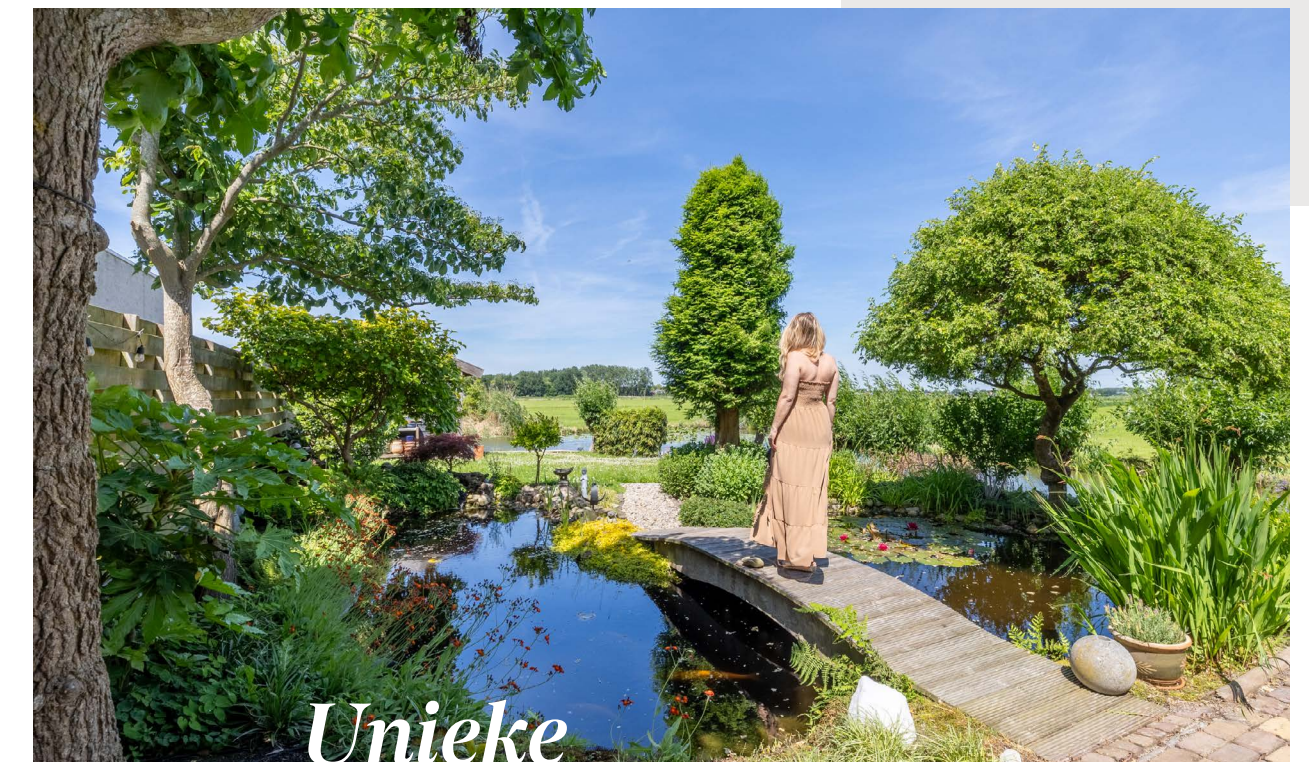
Nathalie: “Vaak horen we dat wij de leukste huizen verkopen.”

HOME

- (hohm) (noun)
1. A place, a person or a feeling
 2. Where the wifi is
 3. The place where you can:
 - Trust the toiletseat
 - Safely walk and dance around naked
 - Burp after drinking

Hoe onze marketing
het verschil maakt
en we de beste koper vinden

Een succesvolle verkoop begint bij het vinden van de juiste koper. Bij HR Home zetten we niet zomaar een woning online, maar zorgen we voor een slimme, gerichte aanpak waarmee jouw huis opvalt bij de juiste doelgroep.



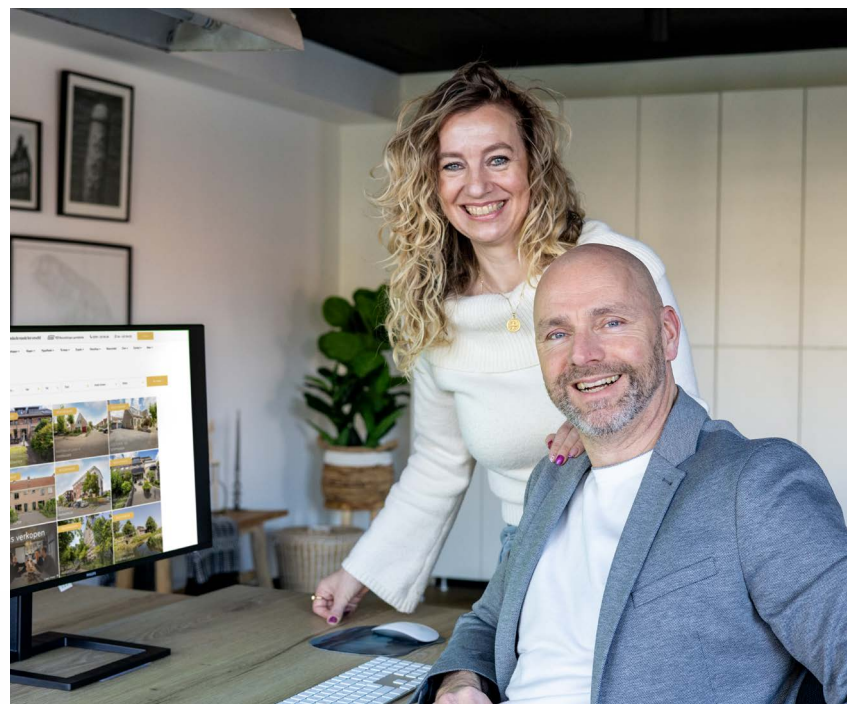
Unieke persoonlijke content

Elk huis heeft een eigen verhaal. Wat maakt jouw huis bijzonder? Wat spreekt potentiële kopers direct aan? Met professionele fotografie, video's en pakkende teksten zorgen we dat jouw huis zich onderscheidt en emotie oproept bij potentiële kopers. Zo creëren we interesse én waarde.



Van exclusieve preview tot Funda-knaller

Ons uitgekiende marketingplan zorgt er voor dat de meest geïnteresseerde kijkers als eerste worden benaderd en zo verbreden we onze marketingacties tot iedereen weet dat jouw huis te koop staat.



Preview en binnenkort te koop

De meest serieuze kopers – de zogeheten 'hete' kandidaten – krijgen als eerste een preview. Dit doen we via onze website pagina "binnenkort in verkoop", via previews op onze social media kanalen en middels onze exclusieve wekelijkse mailing naar ruim 5000 huizenzoekers.



Social media impact

Hierna delen we je huis op onze social kanalen. Met duizenden volgers op onze social media kanalen – van Facebook en Instagram tot Youtube en Tiktik en Pinterest hebben we een ongeëvenaard bereik. Door slimme targetting komt jouw woning precies bij de juiste mensen onder onder de aandacht. (ruim 5.800 volgers op Facebook, ruim 3500 op Instagram en ruim 3.300 abonnees op Youtube.)



Funda

Natuurlijk krijgt jouw huis een sterke en strategische plaatsing op Funda, hét platform waar de meeste kopers beginnen met zoeken. We zorgen voor een complete aantrekkelijke presentatie die de aandacht trekt. Door deze opbouw creëren we een buzz rondom jouw huis en brengen we zoveel mogelijk kijkers tegelijk in beweging.

Slimme online marketing

Met data-analyse, geautomatiseerde campagnes en slimme online marketingstrategieën zorgen we dat jouw woning opvalt bij precies de juiste doelgroep. Zo genereren we maximale zichtbaarheid en de beste verkoopprijs.

de beste service.

Wij helpen je bij iedere stap

Aandacht maakt het verschil. Niet voor niets is dit onze slogan. Wij geloven dat aandacht het verschil maakt. Je huis binnen een dag verkopen, of misschien zelfs voordat het online staat? Lekker makkelijk. Maar heb jij als verkoper dan écht het beste resultaat? Nee, natuurlijk niet. Daarom onderscheiden we ons op service. Niet de snelste verkoop, maar de beste verkoop – **dát is waar we voor gaan.**



Wat je van ons kunt verwachten:



Persoonlijke aandacht voor jou

Full service - Wij verkopen je huis met onze full-service dienstverlening. Van de eerste kennismaking tot de laatste handtekening: wij regelen alles. Styling, marketing, bezichtigingen, onderhandelingen – jij hoeft je nergens zorgen over te maken, want je huis verkopen is al spannend genoeg.

Een ijzersterke klantsupport – Onze collega's zijn getraind om al bij het eerste gesprek de klik te maken en zijn vijf dagen per week bereikbaar om jou en potentiële kopers te woord te staan.

Bezichtigingen met de A van Aandacht

Prive bezichtigingen om verliefd te worden op jouw huis

We plannen de bezichtigingen zo dat we zoveel mogelijk geïnteresseerde kopers kunnen ontvangen. En terwijl veel makelaars kijkers in en uit laten rennen, doen wij het anders. Onze privébezichtigingen duren ca. 45 minuten en geven kopers de tijd om écht verliefd te worden op jouw huis. We nemen hen mee door alle ins en outs en eindigen – als het past – met een kopje koffie aan jouw keukentafel. Want kopers die zich thuis voelen, bieden met hun hart.

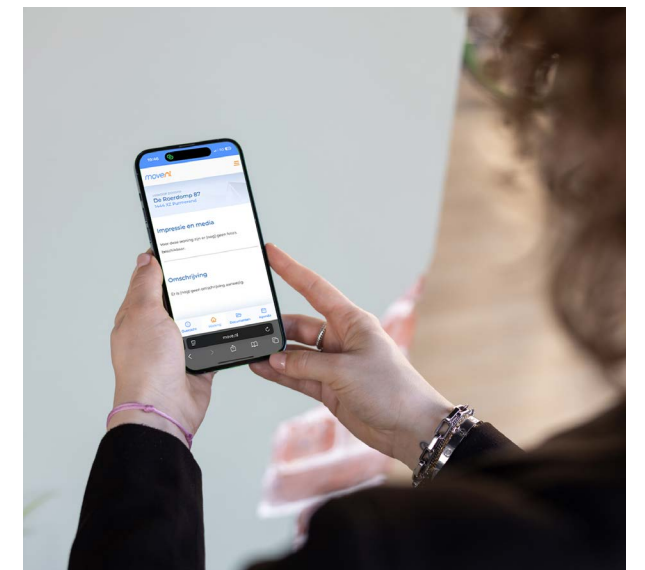
Ook online altijd in de buurt

Een eigen whatsappgroep

een eigen WhatsApp-groep – Je krijgt een eigen WhatsApp-groep met jouw HR Woonteam. Hier kun je 24/7 al je vragen stellen, updates krijgen en snel schakelen met jouw makelaar en binnendienst.

Je eigen Online Move-account

Via jouw persoonlijke Online Move-account heb je altijd inzicht in de laatste stand van zaken. Hier zie je de voortgang van de verkoop, ontvang je updates en houd je eenvoudig contact met je verkoopteam.





Het doel is niet om je huis zo snel mogelijk te verkopen met zo min mogelijk tijd en moeite – wat we bij veel makelaars zien gebeuren.

Het doel is om de tijd te nemen voor de beste verkoop, met de hoogste opbrengst en de beste ervaring voor jou.

Want aandacht maakt het verschil

Het verschil tussen “ik heb m’n huis verkocht” en “wauw, wat een te gekke deal hebben we gesloten!”

inrichting.



een aangekleed huis verkoopt beter

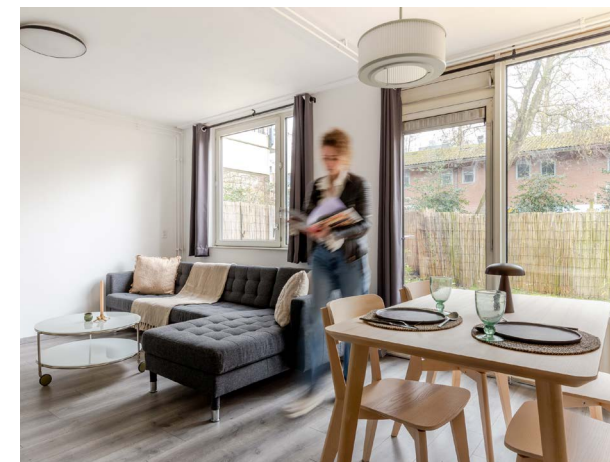
Staat jouw huis (grotendeels) leeg of is het niet helemaal meer van deze tijd? Dan is er maar één makelaar die je écht kan helpen. Je raadt het al... HR Home.

Een leeg huis voelt kil en onpersoonlijk. Kopers vinden het lastig om de ruimte goed in te schatten en missen het warme, uitnodigende gevoel dat hen overtuigt. Daarom bieden wij als enige makelaar de mogelijkheid om meubels en accessoires te huren, zodat jouw huis perfect gestyled en verkoopklaar gepresenteerd wordt.



Volledige inrichting: woonkamer- en slaapkamerpakketten

Wil je jouw huis compleet laten inrichten? Dan kun je bij ons een complete woonkamer of slaapkamer inrichting huren (2 maanden). Wij zorgen voor alle meubels en accessoires en richten het huis voor je in. Hiermee zorgen we voor de juiste sfeer en de beste presentatie voor de verkoop van je huis. Duurt de verkoop iets langer? Geen probleem, je kunt de verhuur per maand verlengen.



Sfeervolle afwerking: accessoiresets

Heb je nog grote meubels staan, maar mist de finishing touch? Dan verhuren we speciale accessoirepakketten, waarmee we jouw huis net dat beetje extra uitstraling geven. Denk aan mooie kussens, sfeerverlichting, kunst en decoratieve accessoires die een warm en stijlvol gevoel creëren.



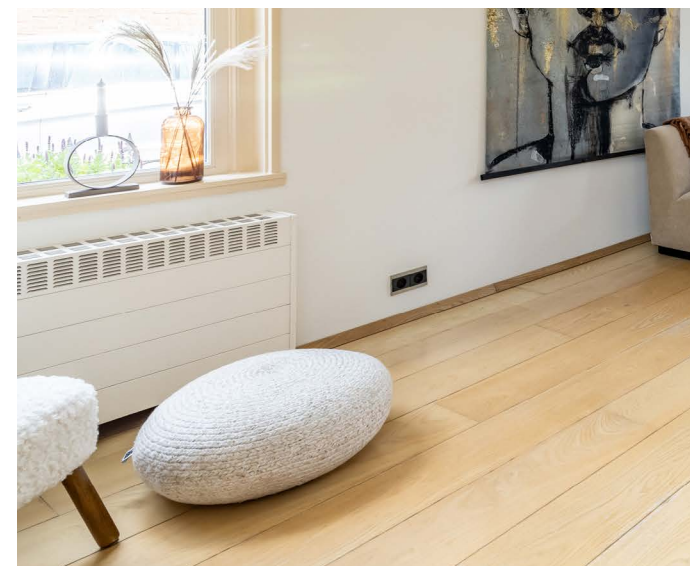
Gioya: "Ik hoor je denken..."

"Mijn huis verkoopt toch wel in deze markt?" Ja, dat klopt. Maar aandacht maakt het verschil voor het beste resultaat. Ook als het gaat om styling! Met een aangekleed en afgestyled huis vergroot je de aantrekkingskracht en creëer je meer interesse, waardoor kopers sneller toehappen én beter bieden.

Een leegstaand huis is een huis zonder ziel – en dat betekent vaak een lagere opbrengst. Styling is een kleine investering, maar uit onze ervaring blijkt dat dit onder aan de streep juist méér oplevert. In deze map zie je de voor- en nafoto's, zodat je zelf het verschil kunt zien.

Wil je weten wat styling voor jouw verkoop kan betekenen? Jouw HR Woonteam denkt graag met je mee!

Succes verhalen



onder 1 dak.

Alles onder één dak gemak, zekerheid en de beste deal

Verhuizen brengt genoeg regelwerk met zich mee. Een makelaar voor de verkoop, een andere voor de aankoop, een hypotheekadviseur, misschien zelfs een stylist... Waarom zou je alles apart moeten regelen als het ook slimmer kan?



Bij HR Home heb je **alles onder één dak: verkopen, kopen, financiering en inrichten**. Dit betekent gemak, korte lijntjes en een team dat samenwerkt om voor jou het beste resultaat te behalen.

Slim en efficiënt

Geen losse schakels of verschillende partijen die langs elkaar heen werken. Bij ons loopt alles soepel in elkaar over, zodat jij je nergens druk over hoeft te maken.

Maximale zekerheid

Doordat wij alles coördineren, kunnen we snel schakelen en heb jij altijd de beste strategie. Van de verkoopprijs van je oude huis tot de financiering van je nieuwe thuis: wij zorgen dat alles perfect op elkaar aansluit.

Een voorsprong op de markt

Voor geïnteresseerde kopers is het een groot voordeel dat we direct kunnen checken wat hun financieringsmogelijkheden zijn. Dit betekent snellere beslissingen, sterkere biedingen en een soepelere verkoop.

Van huis naar thuis

Verhuizen draait niet alleen om stenen, maar om wonen. Daarom helpen onze stylisten je graag om je nieuwe huis sfeervol en stijlvol in te richten, zodat je er direct thuis voelt.

Jouw voordeel?

**Minder gedoe, meer overzicht
en het beste resultaat.**

Wil jij zorgeloos verhuizen?

Dan is HR Home de slimme keuze.



Onze klanten aan het woord

funda

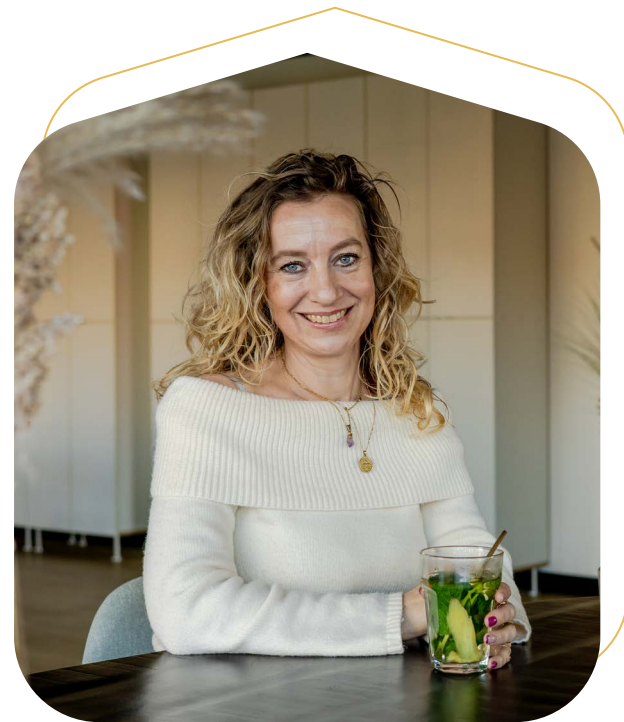
HR Home Purmerend:

"Vanaf dag 1 dat ik binnenstapte voor een afspraak voelde het heel goed. Een goed en duidelijk gesprek voor de verkoop van de woning. Tussentijds bij het verkooptraject regelmatig contact over de bezichtigingen met uiteindelijk als resultaat een snelle verkoop van de woning."

Mevr. Mildred Bos

"Een enthousiast team! Wij zijn super tevreden met HR Home Purmerend. Je krijgt het gevoel dat niet alleen de makelaar, maar het hele team zich voor je inzet. Top!"

Een funda gebruiker



Laura: "Dankzij jullie mooie woorden doen wij ons werk met *nóg* meer plezier."

"HR Home is een groep mensen die het gevoel geven altijd welkom te zijn. De deskundigheid en snelheid van werken is ons buitengewoon goed bevallen."

Een funda gebruiker

"Waarom we steeds weer bij HR terugkomen?"

Omdat het gewoon goed voelt."

Inge en Roel over vertrouwen, persoonlijke aandacht en het verschil dat je echt merkt

Een huis verkopen is altijd een bijzonder moment. Of het nu voor de eerste of de derde keer is — je laat een plek los die een hoofdstuk in je leven markeert. Dat vraagt om aandacht. Om mensen die begrijpen wat het betekent. Die het proces soepel laten verlopen, maar ook stilstaan bij wat voor *jóu* belangrijk is. Inge en Roel verkochten al meerdere keren hun huis via HR Home. Niet omdat het moest. Maar omdat het goed voelde.

"Wat we zo prettig vinden, is hoe persoonlijk het contact is. Als we bellen naar kantoor, is er altijd iemand die direct weet waar het over gaat. Je hoeft niks opnieuw uit te leggen — iedereen is op de hoogte. Dat geeft rust. En vertrouwen.

Je voelt aan alles dat er met aandacht wordt gewerkt. Geen standaard aanpak, maar maatwerk. Er wordt meegedacht, overlegd, en alles verloopt soepel. Het hele team is betrokken. En *tóch* voelt het overzichtelijk en rustig. Dat is ontzettend fijn in een periode waarin er al genoeg speelt.

Voor ons zit het verschil echt in het menselijke. We hebben nooit het gevoel gehad dat we een 'verkoopobject' waren. Er werd naar ons geluisterd, er werd tijd genomen, en we voelden ons serieus genomen in onze wensen en vragen.

De verkoop is iedere keer goed verlopen — natuurlijk is dat belangrijk. Maar wat ons echt is bijgebleven, is hoe we ons onderweg voelden. Gezien, begrepen en



volledig ontzorgd. Het voelde vertrouwd, alsof we het samen deden. En dat maakt voor ons het grootste verschil.

Als we in de toekomst nog een keer gaan verhuizen, weten we het zeker. Dan bellen we HR Home weer. Omdat het vertrouwd is. En omdat het keer op keer is gebleken dat aandacht *écht* het verschil maakt."

kosten.

Wat kost dat, je huis verkopen met HR Home?

Duidelijk, eerlijk en met aandacht voor jouw resultaat

Bij HR Home geloven we in helderheid. Geen verrassingen achteraf, geen kleine lettertjes. Daarom zijn we vanaf het eerste moment transparant over onze kosten.

Onze succesfee is precies wat het zegt: jij betaalt pas als wij succesvol zijn. Pas als jouw huis verkocht is rekenen wij onze succesfee. Zo zijn we samen gericht op één doel: het allerbeste resultaat voor jou.

We werken met één helder verkoopplan waarvoor we een duidelijke succesfee rekenen. Daarbovenop komt het presentatiepakket. Die brengen we in rekening om een deel van de kosten te dekken die we al aan het begin maken—denk aan professionele styling, topfotografie, presentatie en promotie. Alles om jouw huis onweerstaanbaar te maken voor de perfecte koper.

Wat ons uniek maakt?

- We rekenen geen intrekkingskosten zoals veel andere makelaars dat wel doen.
- Mocht het huis onverhoopt niet verkocht worden, dan betaal je alleen het presentatiepakket.
- Ook voor ons is dat een verlies: alle tijd en energie die we in jouw huis steken, krijgen we dan niet vergoed.

Je kunt er dus op vertrouwen dat wij alleen aan de slag gaan als we heilig geloven in een succesvolle verkoop. Want als jij wint, winnen wij ook.

Onze succesfee is volledig transparant. Geen vage tarieven of onderhandelingen aan de keukentafel. Iedereen betaalt hetzelfde, en onze terugkerende klanten krijgen 10% korting als blijk van waardering.

Zo weet je altijd waar je aan toe bent. Wel zo prettig, toch?



Presentatiepakket

€950,-

Bij de start van de verkoop brengen we eenmalige presentatiekosten in rekening. Hiermee dekken we een deel van de kosten die we maken om jouw huis perfect in de markt te zetten.

Wat je daarvoor krijgt?

Een compleet presentatiepakket bestaat uit:

- Stylingadvies aan huis
- Verkoopstaging voor de fotografie
- Extra woonaccessoires voor fotografie
- Professionele fotografie & emotiefotografie
- Meetrapport (NEN2580)
- Plattegrond & 360° foto's voor o.a. Funda
- HR woningvideo
- Wervende HR woningtekst
- Complete Funda plaatsing
- Glossy woningbrochure (10 stuks)
(ook digitaal beschikbaar)
- Digitale brochure & social media plaatsing
- Te koop-bord
- Social media plaatsing

En natuurlijk: jouw persoonlijke HR woonteam dat alles regelt.

Succesfee

Onze beloning? Die komt pas als het huis écht verkocht is. Zo zijn we volledig gefocust op jouw resultaat.

Tot €300.000	1,65%
Tot €600.000	1,50%
Tot €800.000	1,35%
Tot €1.000.000	1,10%
Tot €1.500.000	0,95%



extra marketingopties.

Wil je je huis *nét*
dat beetje
extra geven?



Naast onze standaardpresentatie bieden we diverse extra mogelijkheden om je woning optimaal in de markt te zetten. Denk aan een sfeervolle herinrichting, opvallende online promotie of vernieuwde fotografie. Deze aanvullende opties zijn speciaal ontwikkeld om jouw huis onderscheidend en aantrekkelijk te presenteren.



Extra presentatie-opties

Extra optie	Omschrijving	Tarief
Inrichting met meubels	Inclusief accessoires, 2 maanden	vanaf €1.695,-
Kartonnen meubels	Inclusief accessoires	vanaf €850,-
Accessoirepakket	Jouw meubels, onze accessoires, 2 maanden	vanaf €495,-
Extra slaapkamer inrichten	Aankleden van extra slaapkamer	€250,-
Nieuwe fotoreportage (buitenfoto's)	Vernieuwde buitenshoot bij seizoenswissel of herplaatsing	€250,-
Digitale restyling van ruimtes	Visualisatie met aangepaste inrichting per ruimte (2 foto's)	€495,-
Hoogtefoto's	Exterieurfoto's vanaf verhoogd statief	€75,-
Video met dronebeelden en 2 foto's	Beelden van boven + 2 luchtfoto's	€250,-
Video met videograaf	Professionele woningvideo incl. montage	€2.000,-
Funda topositie	Uitgelichte plaatsing voor extra bereik (per maand)	€110,-
Funda blikvanger	Opvallende plaatsing op Funda (3 maanden)	€165,-
Opnieuw aanmelden huis	Herpublicatie na intrekking of pauze	€250,-
Facebook-live bezichtiging	Live rondleiding via social media	€75,-
Social media campagne	Gerichte promotie via Facebook & Instagram	vanaf €200,-
Extra glossy brochures (10 stuks)	Bijdruk van gedrukte brochure	€75,- per 10

Alle bedragen zijn inclusief BTW. Deze opties zijn aanvullend op onze standaard dienstverlening en worden uitsluitend uitgevoerd op verzoek.

Zo ziet jouw reis eruit

Verkoopgesprek

We geven een vrijblijvend
vraagprijadvies, bespreken
je wensen en leggen de
werkwijze van HR Home uit.

Stylingadvies

Onze verkoopstyliste komt aan huis advies geven om jouw huis zo aantrekkelijk mogelijk te presenteren.

*Laatste puntjes
op de i*

We bewerken de beelden,
maken een wervende verkoop-
tekst en vullen alle kenmerken
in voor funda.

Funda

We zorgen voor een complete plaatsing.

stap

2

3

4

5

6

7

8

In verkoopname

We maken een planning, leggen de opdracht tot dienstverlening uit en maken het dossier compleet

Akkoord?

Voordat we online gaan,
kijk jij nog mee of je he-
lemaal akkoord bent.

Maken presentatie

We maken de foto's de
video, de 360 graden foto's
en de plattegronden.

We gaan Live!

We plaatsen het huis op onze social media kanalen, zorgen dat alle collega makelaars het weten en plaatsen jouw huis op onze website.



colofon.

Editie 03 - januari 2026
18^{de} jaargang

Redactie:

Laura Herlé-Ruys, Susanne Tomasovic,
Manouk Rugaart

Art Direction & lay-out:

Robert Swart, Kaylee Robelus

Fotografie:

Nathalie de Vroom

HR Home volg je ook via:



Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts, kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van HR Home.



Purmerend

Sydneystraat 4
1448 NC Purmerend
☎ 0299 - 200 808

Hypotheken

☎ 0299 -254 204



Amsterdam

Koopvaardersplantsoen 2
1034 KE Amsterdam
☎ 020 - 22 99 474



Zaandam

Ankersmidplein 2
1506 CK Zaandam
☎ 075 - 207 92 05

hrhome.nl

38



Wil je je huis
nét dat beetje
extra geven?



48



Bijna verkocht

We ontvangen de personalia van
de koper en de koopakte wordt
opgesteld.

Notaris

Laatste inspectie van je
huis en overdracht bij
de notaris.

Bezichtigingen

Die doen wij natuurlijk,
zorg jij voor de koffie?

3 dagen bedenktijd

Deze heeft de koper na het
tekenen van de koopakte.

9

10

11

12

13

14

15

16

Te koop

Wij plaatsen het te
koop bord, maken de
brochure en plannen de
bezichtigingen.

Koopovereenkomst

Deze bespreken we samen
voordat je hem ondertekent.

Deadline/bieding

We bespreken samen de
beste strategie.

Ontbindende
voorwaarden

Welke zijn er overeengekomen
en wanneer verlopen ze?