

**TRUDO
SLIMMER
KOPEN®**



inhoud

‘Dit is mijn buurt, hier wil ik blijven’	6
‘Slimmer Kopen[®], crisisbestendig betaalbaar en sociaal’	12
- Slimmer Kopen [®] -korting	13
- Voorgeschiedenis	14
- Instrument voor sociale huisvesting	14
- Slapend kapitaal	15
- Kwaliteit	16
- Betere wijken	17
- Crisisbestendig	18
‘Woningen van Slimmer Kopen[®] gaan als een speer’	22
- Hoge doorloopsnelheid	22
- Kopen binnen handbereik	24
- Transparant proces bij terugkoop	24
- Slimme services	26
- Blijvende voorraad betaalbare huisvesting	26
Spelregels Slimmer Kopen[®]?	28
Cijfers Slimmer Kopen[®]	30





ANIQUE
MARCO
DENZEL
EN
TRUDDO
SLIMMER
KOPEN®

‘Dit is mijn buurt, hier wil ik blijven’

Denzel, de 16 maanden oude peuter van Marco (30) en Anique Smids (26) dreunt uitgelaten achter een bal aan. Hij stoot allerlei geluidjes uit, is een handenbindertje. Beide ouders kijken lachend toe. Denzel weet dat hij de show steelt en doet er nog een schepje bovenop. De komst van hun eerste kind was voor het jonge stel reden om vorig jaar van een 100 meter verderop gelegen appartement in Strijp te verhuizen naar een huis in de Jacobus Deckersstraat. ‘We wilden ruimte voor de kleine, een tuin achter, een oprit voor de deur, genoeg slaapkamers en een zolder. In dit huis is dat allemaal aanwezig, wat dat betreft is het áf. Een mooie woning op een locatie die wij willen en dat voor deze prijs; zo’n buitenkans krijg je maar een keer’, zegt Marco, die voor zijn werk bij defensie dagelijks heen en weer pendelt tussen Eindhoven en Schiphol. Smids is de drieduizendste ‘Slimme Koper’ van Trudo. Aan de Jacobus Deckersstraat gaat hij trouwens op herhaling, want de flat waar hij in 2010 introk viel ook onder deze regeling.

‘In deze buurt ben ik opgegroeid. Hier liggen mijn roots, mijn ouders, broer en vrienden wonen er ook. Ik heb een vaste baan, maar toch was het lastig om iets betaalbaars in deze omgeving te vinden. Dat appartement viel dankzij ‘Slimmer Kopen®’ wel binnen mijn begroting. Omdat ik 25 % korting op de prijs kreeg hoefde ik maar een spaarhypotheek van rond de € 150.000 te nemen. En dat voor een appartement met een oppervlakte van 90 m², een groot balkon, twee slaapkamers en een prachtige keuken. De vorige bewoner had veel in de flat geïnvesteerd. Voor dit bedrag had ik nergens anders in de buurt zoiets kunnen kopen.’

Liefde en zwangerschap

Zijn leven veranderde toen hij kort daarna Anique tegen het lijf liep. Liefde op het eerste gezicht. Zij trok bij hem in, hoewel het in het begin wennen was. ‘Ik woonde aan de rand van Eindhoven, bijna tegen de bossen aan. Ik had een tijdje nodig om te aarden in het centrum van de stad’, zegt ze terwijl ze Denzel een schone luier aandoet. Toen ze zwanger bleek gingen Marco en Anique op zoek naar een ander huis. ‘Ik werd getipt door mijn moeder dat een woning aan de Jacobus Deckersstraat leeg kwam.

Inmiddels was de woningmarkt slechter geworden. Dat betekende dat we een flink bedrag op het appartement moesten toeleggen. Gelukkig deel je niet alleen de winst op een huis met Trudo, maar ook het verlies. Bovendien werd dat verlies ruimschoots goed gemaakt bij de aankoop van de woning in de Jacobus Deckersstraat. Daar kreeg ik ook weer 25% ‘Slimmer Kopen® korting’ op.’

Marco Smids is een echte fan van ‘Slimmer Kopen®’. ‘Ik kende de regeling al voordat ik zelf op zoek ging naar een eigen huis, want mijn broer is ook al eens via ‘Slimmer Kopen®’ aan een woning gekomen. Hij was geloof ik een van de eersten in Eindhoven die op deze manier een huis kocht.’ Smids raadt iedereen de formule aan. ‘Ik zie geen nadelen. Er zijn wel mensen die zeggen: er zal wel een addertje onder het gras zitten, maar ik heb het niet kunnen ontdekken. Mijn broer trouwens ook niet, want die woont al tien jaar heel tevreden in zijn ‘Slimmer Kopen®’ huis. Er wonen in onze straat redelijk veel ‘Slimme Kopers.’ Dat snap ik best. Door de korting komt een koopwoning voor veel mensen binnen hun financiële bereik. Bovendien zijn je hypotheeklasten een stuk lager. Dat is mooi meegenomen.’

Een jaar na de aankoop zijn Marco en Anique nog steeds in hun nopjes met hun nieuwe woonstek. ‘Dit is mijn buurt, hier wil ik blijven’, zegt Marco. ‘De locatie is heel goed, we kunnen van hieruit te voet naar het centrum’, voegt Anique daaraan toe. Marco tenslotte: ‘Voorheen ging ik altijd met de auto naar het werk. Nu ben ik met de fiets in vijf minuten op het station.’ Hierna eist Denzel weer voor even alle aandacht op. Hij oogt slaperig, het is bedtijd. De babyfoon gaat aan, de avond is nog jong.

THOM
EN
TRUDO
SLIMMER
KOPEN®





‘Slimmer Kopen[®], crisisbestendig betaalbaar en sociaal’

Het ‘Natlab van de regionale woningmarkt’.

Die status streefde Trudo, de stadscorporatie van Eindhoven na toen het halverwege de jaren negentig een nieuwe strategie uitzette. Anders zijn, was het motto. Daar hoorden ook nieuwe producten en projecten en andere processen en communicatie bij. Sociale huurwoningen met korting verkopen was er daar een van, met de formule van Slimmer Kopen[®] als meest succesvolle en solide variant. ‘Uit alle klantenpanels kwam naar voren dat onze klanten meer baas in eigen huis wilden zijn en het liefst een koopwoning zouden bezitten. Meer keuzevrijheid, meer invloed op de woonlasten en persoonlijk profijt trekken van de hausse op de woningmarkt, waren de meest genoemde argumenten daarvoor’, aldus Thom Aussems, directeur van Trudo.

Slimmer Kopen-korting

Slimmer Kopen[®] was vanaf het begin een gewild concept. Mensen kopen een woning van Trudo met een korting die varieert tussen de twintig en veertig procent. ‘Door die korting wordt een koophuis voor grote groepen woningzoekenden beter bereikbaar. Omdat de koper over het kortingsbedrag geen aflossing of rente hoeft te betalen zolang hij in het huis woont, heeft hij relatief lage woonlasten. Economisch gezien verstrek je een renteloze en aflossingsvrije lening. Of de eigenaar vijf, tien of twintig jaar in dat huis woonachtig blijft, maakt daarbij niets uit; al die tijd blijft de korting van kracht’, zegt Aussems. Bij de aankoop is bij contract overeengekomen dat de ‘Slimmer Kopen[®]-korting’ aan Trudo terug wordt betaald als de woning weer wordt verkocht. Daarnaast maken Trudo en de koper als tegenprestatie voor deze regeling een afspraak over de waardeontwikkeling van het pand. ‘Als de bewoner na vijf jaar het huis verkoopt gaat bij winst minimaal de helft naar de verkoper en de andere helft naar de corporatie. Is er sprake van verlies dan geldt dezelfde verdeelsleutel.’

Voorgeschiedenis

De persoon die een Slimmer Kopen® woning wil verkopen is verplicht het huis eerst aan Trudo aan te bieden. De corporatie op zijn beurt heeft dan het *recht* de woning terug te kopen. Deze formule heeft een voorgeschiedenis, vertelt Aussems.

‘We hebben voordat we Slimmer Kopen® introduceerden met andere corporaties bij elkaar gezeten om te kijken of we gezamenlijk op dit gebied iets konden ontwikkelen. Trudo heeft zich uit dat overleg terug getrokken. We vonden de voorstellen van de andere corporaties op onderdelen te betuttelend. Zo zetten zij in op een terugkoopplicht in plaats van recht, bevatten hun concepten nogal wat voorwaarden voor de koper en wilden ze ook de verenigingen van eigenaren van zulke woningcomplexen zelf administratief beheren. Naar ons idee moesten juist de wensen, behoeften en de vrijheid van de klant centraal staan. Vandaar Slimmer Kopen®.’

Instrument voor sociale huisvesting

Volgens Aussems moet de aanbiedingsplicht als een ‘signaal’ worden gezien. ‘We maken daarmee duidelijk aan de verkoper dat we als corporatie de korting terug claimen die we ooit hebben verleend.’

De keuze om te werken met een terugkooprecht is door andere overwegingen ingegeven. ‘We willen als corporatie zo flexibel mogelijk zijn om alert te kunnen reageren op veranderingen in de politiek of op de woningmarkt. Bij elk pand kijken we daarom zorgvuldig of we terug gaan kopen of niet. Vaak is dat wel het geval, maar dat hoeft niet perse. Soms kunnen marktomstandigheden of ontwikkelingen in de wijk waar de woning zich bevindt reden zijn om te beslissen af te zien van het terugkooprecht. Dan wordt het huis gewoon in de vrije verkoop gedaan. De afspraken over het terugbetalen van de korting en de waardeling blijven onder alle omstandigheden van kracht. Het mooie van dit product is dat je koop als instrument voor sociale huisvesting inzet. Al twintig jaar heeft een positief effect op de woningmarkt in Eindhoven. De Slimmer Kopen[®] woning gaat gemiddeld voor € 114.000 van de hand. Met zo’n bedrag liggen je woonlasten anno nu lager dan met sociale huur.’

Slapend kapitaal

Trudo probeerde diverse ideeën uit om de klant meer te vertellen te geven over zijn eigen huis en woonlasten. ‘Maar veruit het meest populair was de koopwoning met korting. Daarom is dat ons

hoofdproduct geworden. Wel kent Slimmer Kopen® inmiddels vele varianten en diverse klantgroepen en richt het zich op al het vastgoed van Trudo: nieuwe woningen, oude woningen, vooroorlogs, meergezinswoningen, en appartementen. Hierdoor verspreidt het zich over alle wijken in Eindhoven. We hebben inmiddels complexen waar we meer kopers dan huurders hebben. Onlangs konden we onze drieduizendste ‘Slimme Koper’ verwelkomen. Er zit geen sleet op dit format.’

Kwaliteit

De ‘andere corporatie’ had bij de lancering van Slimmer Kopen® drie doelen op het oog. ‘Dat onze klanten het graag wilden was een belangrijke overweging. We waren niet van plan om meer huurwoningen te bouwen, maar wilden ons wel actief bemoeien met de woningmarkt van Eindhoven. Met Slimmer Kopen® konden we dat. We dachten verder dat het concept een bijdrage kon leveren aan de leefbaarheid van de stad. Met Slimmer Kopen® krijg je een mix van woontypen en leefstijlen in een wijk. Dat lijkt ons beter dan allemaal dezelfde groepen huurders bij elkaar zetten. Tenslotte wilden we ons slapend kapitaal

activeren om te investeren in stedelijke vernieuwing en een project als Strijp S. Dat zou goed zijn voor zowel de buurten als Eindhoven. We hebben van meet af aan veel in de kwaliteit van de Slimmer Kopen® woningen geïnvesteerd. Het wilden goede woningen verkopen, geen rommel. De bouwkundige toestand van het onroerend goed, de installaties; het moest allemaal in een prima staat verkeren.'

Betere wijken

Terugkijkend stelt Aussems tevreden vast dat alle beloften van toen zijn ingelost. 'De kopers blijven enthousiast over deze aanpak. Als we naar het totaal van onze klanten kijken dan zien we dat het veelal jonge mensen zijn met MBO/HBO. Een dikke negentig procent van hen verdient minder dan € 40.000 per jaar. We bereiken met Slimmer Kopen® dus de primaire doelgroep als je spreekt over sociale woningbouw.' Ook de leefbaarheid in de wijken van Eindhoven krijgt door het product een impuls. 'Het levert gewoon betere wijken op. Het grootste deel van onze klanten is positief over het niveau van hun leef- en woonomgeving en vooral de bewonersorganisaties zijn erg content met Slimmer Kopen®. Het zijn veelal de doorstarters

die interesse tonen voor zo'n woning. Dat zijn mensen van rond de dertig, de leeftijd waarop toekomstkeuzes worden gemaakt, en mensen samen met hun partner een nestje gaan bouwen. In veel buurten in Eindhoven is sprake van een forse vergrijzing. Via Slimmer Kopen® komen er in die wijken meer jonge mensen binnen. Die hebben een baan, inkomen en relatie en kunnen de nieuwe sociale ruggengraat van de wijk vormen. Om een wijksamenleving sterker te maken is Slimmer Kopen® de kortste bocht.'

Crisisbestendig

Het meest opvallend vindt de directeur van Trudo dat Slimmer Kopen® crisisbestendig en recessieproof gebleken is in de loop van de jaren.

Het product kreeg achtereenvolgens een banken -, krediet -, en schulden crisis te verwerken.

Daar kwamen daarna nog de jarenlange malaise op de woningmarkt en veel politieke onzekerheid over o.m. de hypotheek-renteaftrek en het huurakkoord overheen. Het bleken oprispingen te zijn die nauwelijks van invloed bleken op de aantrekkingskracht van het concept.

‘De veerkracht van Slimmer Kopen® is groot.
Het concept overleeft tot nu toe alle schokken.
In 2008 brak de kredietcrisis uit. Dan vrees je even
het ergste, maar sindsdien verkopen we elk jaar
drie tot vierhonderd woningen. Dat is méér dan in
de jaren dat de bomen op de huizenmarkt tot in de
hemel groeiden.’

**70S
EN
TRUDO
SLIMMER
KOPEN®**



‘Woningen van Slimmer Kopen® gaan als een speer’

Jos van Wagenberg weet nog dat Trudo rond de het millenniumjaar 2000 voor het eerst de formule van Slimmer Kopen® introduceerde. ‘Vanaf het begin is het een product geweest dat aansloeg, vooral bij starters op de woningmarkt. Maar de tweede koper die van de regeling gebruik maakte was een man van in de zeventig, een huurder die écht zelf wilde kopen.’ Inmiddels zijn we veertien jaar verder en verwelkomde de corporatie onlangs de 3000^{ste} ‘Slimme Koper’, een mijlpaal die aantoont dat het concept nog niets van zijn oorspronkelijke kracht heeft verloren.

Hoge doorloopsnelheid

‘Woningen van Slimmer Kopen® gaan nog altijd als een speer. Ze verkopen twee keer zo snel als een andere woning, zelfs nu er al jaren weinig schot zit in de huizenmarkt. We hebben nauwelijks leegstand in ons bestand. Op dit moment zijn er maar twee appartementen die langer dan een half jaar te koop

staan. Op 1 november stonden de te koop staande Slimmer Kopen® panden gemiddeld 39 dagen op de markt.’ Hoe werkt dit idee en waarom is het concept van Trudo zo succesvol? Wagenberg. ‘We richten ons op de woonconsument met de wat smallere beurs, zo rond de grens voor huurtoeslag en net eronder. Die krijgt bij de aankoop van een Slimmer Kopen® huis een fikse korting op de getaxeerde marktwaarde. Die kan oplopen tot veertig procent, dat is afhankelijk van inkomen en de kwaliteit plus locatie van de woning. Als het een woonhuis van € 150.000 betreft en je krijgt vijftientig procent korting dan betaal je maar € 112.500. Als het huis vervolgens bij verkoop € 180.000 opbrengt, is minstens de helft van de winst van € 30.000 voor de koper. Je krijgt dan minimaal € 127.500 in handen. Het exacte aandeel in de waardeontwikkeling hangt af van de korting die de koper koos bij aankoop. Ook de belangrijkste waardetoevoegingen die door de ‘Slimme Koper’ zelf worden gedaan, hoeven niet gedeeld te worden. Bij een onverhoopt verlies hanteren we dezelfde aanpak. Een deel is voor rekening van de ‘Slimme Koper’, een deel voor Trudo.’

Kopen binnen handbereik

Wagenberg somt een aantal voordelen van de regeling op. 'Veel huurders en starters willen graag een koophuis hebben, maar dat is voor hen doorgaans te duur. Dankzij Slimmer Kopen® komt die optie wel binnen handbereik. De korting is te beschouwen als een soort renteloze lening die je terug betaalt als de woning wordt verkocht. Je hypotheekbetalingen zijn daardoor relatief laag. Bovendien heb je veel meer keuzevrijheid. Daarnaast bouw je eigen vermogen op. Door aflossing en/of premiebetaling aan de bank en eventueel als de woning meer waard wordt. Tenminste, als de woningmarkt normaal functioneert. Maar ook als daar crisis heerst, ben je beter af. Van een waardedaling heb je alleen last als je het huis verkoopt. Blijf je er gewoon wonen om betere tijden af te wachten dan houd je lage woonlasten. Tot slot hoef je niet voor een makelaar of taxateur te betalen. Dat doet Trudo.'

Transparant proces bij terugkoop

Die prijsbepaling is een verhaal apart. 'Er wordt door het publiek natuurlijk wel eens gesuggereerd dat wij als corporatie richting geven aan die taxaties. Dat is echter niet mogelijk. Als een

‘Slimme Koper’ bij terugkoop het niet eens is met de vastgestelde taxatieprijs, kan hij een andere taxateur inschakelen. Is die tweede uitkomst ook niet naar tevredenheid, dan kiezen beide taxateurs een derde collega die gezamenlijk een bindende prijs vaststellen. In de praktijk zien we dat er bij meerdere taxaties nauwelijks prijsverschillen optreden. Ook logisch, door het grote aanbod is er veel vergelijkingsmateriaal beschikbaar. Dat alles geeft aan dat de procedure eerlijk, helder en open is. Bovendien worden alle taxaties gecontroleerd door een onafhankelijke organisatie.’

Slimmer Kopen® bevat ook een verdeelsleutel voor de extra investeringen die de kopers in de loop van de tijd doen om van hun woning het paleisje te maken dat hen voor ogen staat. ‘De waarde stijging die dit oplevert hoeft je niet te delen met Trudo. Om te voorkomen dat er heilloze discussies gevoerd moeten worden over € 100 voor een extra verfje of wandplank hebben we een aantal categorieën gekozen die zeker meerwaarde opleveren. Zoals onder andere sanitair, verbetering keuken, vierkante meters erbij en verwarming.’

Slimme Services

Daarmee is de koek voor de ‘Slimme Koper’ nog niet op, betoogt Wagenberg. ‘Er zijn ook de Slimme Services. Deze stelt de kopers in staat met Trudo mee te liften op de afspraken die de corporatie maakt voor haar huurwoningen. Wij garanderen hen op dat punt een goed aanbod en goede leveranciers tegen een nette prijs. Verder zit Trudo daar niet tussen, het contact loopt rechtstreeks tussen de ‘Slimme Koper’ en de leverancier. Trudo blijft zich daarnaast verantwoordelijk voelen voor de Slimmer Kopen® woningen. Wij treden op tegen woonoverlast of illegale verhuur. Privé is het erg complex om zoiets aan te vechten, via de afspraken in het koopcontract heeft Trudo betere papieren in handen.’

Blijvende voorraad betaalbare huisvesting

Zoals gezegd: vanaf de start bleek Slimmer Kopen® een gewild product. ‘We begonnen met een pilot voor twee complexen en circa honderd woningen. Inmiddels staat de teller op ruim zesduizend woningen die als ze leeg komen onder Slimmer Kopen® voorwaarden worden aangeboden. Sommige klanten zijn al aan hun tweede, of zelfs derde Slimmer Kopen® woonhuis toe.

Daar zit van alles tussen. Appartementen, woningen met tuin, lofts, woningen in zowel bestaande bouw als nieuwbouw. En het gaat maar door. We zitten nu tussen de driehonderd á vierhonderd nieuwe ‘Slimme Kopers’ per jaar. We geven een grote groep mensen die toegang wil krijgen tot de koopmarkt de duw in de rug die ze nodig hebben. En de woningen in kwestie blijven deel uitmaken van de voorraad sociale en betaalbare huisvesting in Eindhoven.

De kopers hebben de plicht om bij verkoop hun woning als eerste aan te bieden aan Trudo. Wij hebben vervolgens het recht deze huizen terug te kopen.’

Spelregels Slimmer Kopen®

Slimmer Kopen® heet het product van Trudo waarmee een betaalbare en goede koopwoning ook voor een starter of huurder met een smallere beurs onder handbereik komt. Met welke spelregels krijg je te maken als je ‘Slimme Koper’ wordt?

- Je krijgt een flinke korting op de vrije marktwaarde. Die kan oplopen tot veertig procent.
- Je wordt volledig eigenaar van de woning.
- Duidelijke afspraken over de aan- en verkoop van de woning. Bij verkoop wordt de waardeinstijging met Trudo gedeeld. Hetzelfde principe geldt als de woning in waarde is gedaald.
- Als de woning meer waard is geworden door allerlei verbeteringen die de koper heeft doorgevoerd, dan hoeft die extra waarde niet te worden gedeeld. Dit is contractueel geregeld.

- Je kunt meeliften op de ‘Slimme Services’. Wat dit inhoudt kun je zien op www.slimmerkopen.nl onder het kopje ‘service’.
- Bij verkoop moet je de Slimmer Kopen® woning aanbieden aan Trudo. De corporatie heeft het recht de woning terug te kopen.

Cijfers Slimmer Kopen®

- De eerste koop vond plaats op 27 januari 2000. De drieduizendste koper kwam in februari 2014 in de boeken.
- De klanten zijn bijzonder te spreken over Slimmer Kopen®. Dat blijkt uit diverse tevredenheidcijfers. Hieronder zetten wij er een aantal op een rij.
 - Rapportcijfer tevredenheid Slimmer Kopen® bij aankoop: 8,4
 - Rapportcijfer tevredenheid Slimmer Kopen® bij terugkoop: 7,1
 - Rapportcijfer tevredenheid over de dienstverlening van de door Trudo ingeschakelde makelaar bij aankoop: 8,0
 - Rapportcijfer tevredenheid over de dienstverlening van de door Trudo ingeschakelde makelaar bij terugkoop: 7,6
 - Rapportcijfer tevredenheid over de dienstverlening van de hypotheekadviseurs: 8,2
- Op Facebook is Slimmer Kopen® ook een populair onderwerp. Het heeft ruim elfhonderd volgers.
- Ruim 1.500 unieke zoekers voor Slimmer Kopen®.

- Aantal terugkopen in laatste 5 jaar: 779 stuks.
- Gemiddelde leeftijd van onze kopers op moment van koop 30,2 jaar.
- Gemiddelde bruto-jaarinkomen € 30.600,-.
- 66% van onze kopers is alleenstaand, 23% vormt een 2-persoonshuishouden. De gemiddelde grootte van een Slimmer Kopen®-huishouden bedraagt 1,5 persoon.
- 34,2% van de 'Slimme Kopers' heeft een MBO opleiding afgrond, 36,5% HBO/WO.
- Meest voorkomende beroep is verpleegkundige.
- 55% van onze kopers zijn echte starters, nog eens 36% zijn zogenaamde koopstarters (voorheen in huurwoning).
- 42% van kopers was voorheen thuiswonend, 9% woonde op kamers.
- 69% van de 'Slimme Kopers' was voorheen woonachtig in Eindhoven.
- De wens om zelfstandig te wonen wordt het vaakst (53%) genoemd als belangrijke verhuisreden vanuit de vorige woonsituatie. Betaalbaarheid is de belangrijkste reden om voor de Slimmer Kopen®-woning te kiezen. Bij 76% van de kopers heeft dat een belangrijke rol gespeeld, bij 35% was het doorslaggevend.
- 89% van de 'Slimme Kopers' geeft aan zonder de korting niet te hebben kunnen kopen.

Ook een Slimme foto?

Heb jij een leuke foto van jezelf of je Slimmer Kopen-woning en mogen wij die gebruiken?
Of bevind jij je in een bijzondere woonsituatie en zou je graag door ons op de gevoelige plaat willen worden vastgelegd? Mail dan naar slimmerkopen@trudo.nl.







Evelien en Bob
Fan van Slimmer Kopen®





Johannesburgstraat, Eindhoven

142 Slimmer Kopen® Buurtwoningen in Tongelre



Familie Kuipers-Mink

Slimme Kopers sinds 2009





Rosheuvel, Eersel

12 Slimmer Kopen® woningen





Dankzij Slimmer Kopen*
 Erna Kraker

kunnen ook wij in
 het mooiste stukje
 van Eersel wonen

www.Trudo.nl/erksel

TRUDO
ERKSEL Wonen





1000ste
WEEK ESPER-MONING
Eerste van de Kaai
Prins Bernhard Buitenveld

GOLD JEANS
KAT

Minke van de Laar

Duizendste Slimme Koper







Kruidentburt, Eindhoven
147 Slimmer Kopen® woningen in Stratum



Stefan en Anne

Trotse bewoner van De Hoge Regt (Laarbeek)





Voltagalvani, Eindhoven

Al 47 Slimmer Kopen® woningen





Drie generaties Smeulders

Slimme Koper sinds 2005



Boterbocht, Steensel

8 Slimmer Kopen® woningen







Familie Klokgeters

Eerste Slimme Kopers



TRUDD
SLIMME
HOPPERS