

Budding Krant

65 jaar Budding makelaars- en assuratiekantoor

November 2026



HYPOTHEKEN

**Eerst even zitten.
Dan rekenen.**

Pag. 04

VERZEKERINGEN

**Wat er ook
gebeurt..**

Pag. 05

ASN BANK

**Bankieren met een
bekend gezicht**

Pag. 06

MAKELAARDIJ

**Alles in huis
voor een (t)huis**

Pag. 07

Van de broodtafel naar een regiokantoor



Het begin
De vader van Bert zoekt extra inkomsten naast zijn boerderij. Via familie komt hij in de verzekeringen terecht. Zo begint Budding.

Start makelaardij

Meer huurders kopen een eigen woning. Budding helpt hen met de aankoop, hypotheek en verzekeringen. Zo kunnen ze op één adres meerdere zaken regelen.



Meer ruimte 1986-1996
Het kantoor wordt in twee stappen uitgebreid. Een verhuizing naar Tiel is even overwogen, maar Budding blijft gewoon in Echteld.

Bart begint

In januari gaat Bart aan de slag met het afhandelen van schades. In juli komt hij volledig in dienst. Hij krijgt steeds meer verantwoordelijkheid.



Opnieuw verbouwen

Het kantoor start weer met een grondige verbouwing. Intussen komt de volgende stap voor Bart, mede-eigenaar worden, dichterbij.



Bert en Henny pensioen.

Hanny met pensioen.

Albert 25 jaar in dienst.

Ardie 25 jaar beëdigd makelaar.



Marloes
Nu komt Marloes in dienst. Ook lid van de familie

1961

Bromfietsverzekeringen slijten
De oprichter gaat op pad om bromfietsen te verzekeren. Zo krijgt hij steeds meer klanten in Echteld en omgeving.

1971

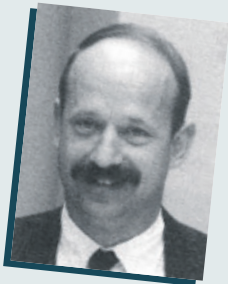
Een nieuwe plek in Echteld
De familie verhuist naar de plek waar het huidige kantoor zetelt. Daar komt een eigen werkruimte.



1972

1981

Bert komt in het bedrijf
Bert werkte eerst in de verpleging. Bij Budding begint hij met kaartjes invullen als voorbereiding op de automatisering. Daarna gaat hij studeren en leert al snel het vak.



1986

1990

Ardie
in dienst.

2000

Ardie beëdigd makelaar



2011

2015

Ardie 25 jaar in dienst.

2018

2021

Dian
in dienst.



2023

2024

2025



Blijderveen RegioBank
Budding koopt van Blijderveen RegioBank. Regiobank wordt ASN bank.

2026

65 jaar Budding
Het familiebedrijf viert dit jubileum en mijlpaal. Makelaardij, hypotheek, verzekeringen en bankzaken: alles zit onder één dak.



65 JAAR BUDDING

‘Altijd focus op de klant’

Bij een huis kopen, komt veel kijken. Zo wil je vooraf weten wat je iedere maand kunt betalen en welke verzekeringen je nodig hebt. Bij Budding in Echteld zit makelaardij, hypotheek, verzekeringen, bankzaken en PostNL onder één dak. Bert en zijn zoon Bart vertellen hoe hun bedrijf is gegroeid, wat er is veranderd en wat altijd onveranderd zal blijven...

Het begon ooit met een boerderij waar de opbrengsten achterbleven. De vader van Bert zocht extra inkomsten. Via familie kwam hij in de verzekeringen terecht. Al snel groeide het aantal klanten. Toen hij eenmaal zag hoe de makelaardij werkte, besloot hij dit mooie vak te gaan leren. Dit viel mooi samen, want steeds meer van zijn klanten wilden ook een eigen huis kopen.

Van huur naar koop

In de jaren '70 kochten veel huurders hun eerste eigen huis. Onder hen waren ook klanten van Budding. "Het ging vaak om bescheiden huizen", vertelt Bert. "Niet iedere gevestigde makelaar had daar veel belangstelling voor. Mijn vader wel. Hij verkocht het huis, hij kocht het huis aan, verzorgde de hypotheek en sloot de verzekeringen." En zo kwamen de verschillende disciplines bij elkaar.

Dienstverlenend kantoor met specialisten

Iedere afdeling heeft inmiddels eigen mensen met hun eigen expertise en ervaring. Binnen de makelaardij was Hanny jarenlang actief als makelaar. Ardie kwam in 1990 bij Budding in dienst als medewerker verzekeringen en nam halverwege de jaren negentig het stokje van haar over. Inmiddels begeleidt hij samen met Dian klanten bij het kopen en verkopen van hun woning. Petra geeft persoonlijk hypotheekadvies. Bart en Albert regelen alle verzekeringen. Iedereen heeft zijn eigen vak, maar de werkzaamheden hangen onderling vaak samen. Want als je een huis koopt, wil je graag niet alleen de hypotheek maar ook passende verzekeringen goed regelen. En wanneer er bijvoorbeeld kinderen komen, veranderen wensen en leven er vaak andere vragen en behoeftes.

Daarom wil Bart eerst goed weten wat er bij een klant speelt. "We willen graag zien waar we een gedegen advies over geven. Alleen een map met bestaande polissen bekijken, is niet genoeg. Dan mis je misschien zaken."

Objectief advies bankzaken

Later kwamen er ook bankzaken bij. Voor sparen en betalen werkt Budding tegenwoordig samen met ASN Bank. Dat betekent helemaal niet dat een hypotheek ook van ASN moet zijn. "Budding mag voor hypotheek ook andere aanbieders adviseren", legt Bart uit. Volgens hem is het vooral prettig dat je voor een bankvraag iemand in de buurt kunt bereiken. We weten dat bankieren nu eenmaal steeds vaker digitaal gaat, maar niet iedereen kan daar goed mee overweg. "Soms wil je gewoon even overleggen en vragen stellen. Dat kan altijd bij ons op kantoor", aldus Bart. Veel kan op kantoor worden opgelost.

Ontzorgen

Bert had overigens niet de ambitie om in het familiebedrijf te werken. Zijn passie lag namelijk eerst in de verpleging. Later ontdekte hij dat beide beroepen iets moois gemeen hebben. "In de verpleging verzorg je, ontzorg je mensen. En bij verzekeringen help je mensen als er iets misgaat. Zo heb ik eens naast mensen gestaan waarvan hun brandende huis werd geblust. Op zo'n heftig moment en daarna gaat het niet alleen om het regelen van de schade. Ook een arm om de schouder en er gewoon zijn, kan dan veel betekenen." Bart verklapt dat hij in eerste instantie ook hele andere toekomstplannen had. "De politie leek mij wel wat", lacht hij. En nu vindt hij al jaren zijn plek bij Budding.

Andere tijden

Wat is er veranderd? "De volgende generatie organiseert het werk wat strakker", zegt Bert. Hij vindt dit mooi om te zien en is er trots op. De manier waarop een klant contact zoekt, verandert ook volgens Bart. "Sommige families komen al decennialang bij Budding. De een ontvangt graag een brief. De ander stuurt liever een appje. En er zit nog heel wat tussenin. Alles is goed. Maar bij grotere beslissingen merk je wel dat óók jonge klanten graag fysiek aan tafel zitten. Antwoorden op sommige 'grote' vragen zijn op internet nu eenmaal niet te vinden. Dan is het fijn als iemand uitlegt wat de mogelijkheden voor jouw persoonlijke situatie betekenen. Of het nu gaat om een woning, hypotheek, verzekering of bankvraag: iedereen wil begrijpen waarvoor hij/zij kiest."

Feitje Een handboortje mee

Als de vader van Bert op pad ging om bromfietsen te verzekeren, nam hij een handig handboortje mee. Om verzekeringsplaatjes vast te maken. Zo hoefden klanten niet ook nog eens naar de fietsenmaker. Volgens Bert kreeg zijn vader in korte tijd veel bromfietsklanten. Die praktische hulp hoorde gewoon bij zijn werk.



Uit de praktijk
Samen een hypotheek, ieder een eigen gevoel.

Partners willen niet altijd hetzelfde. De een wil de rente kort vastzetten, omdat die misschien nog daalt. De ander wordt juist onrustig van die onzekerheid. “We vragen eerst goed door. Waarom is zekerheid belangrijk voor jou? Soms blijkt dat er vroeger thuis geldproblemen waren. Geld is ook emotie. Dan gaat het niet alleen meer over rentepercentages. Dit gaat ook over een keuze waar beide partners zich goed bij voelen. Deze persoonlijke gesprekken helpen om een goed en passend advies te geven.”

Een onlangs gescheiden klant wilde graag met haar kinderen in de gezamenlijke woning blijven wonen. Ze dacht dat het overzetten van de woning op haar naam er nooit in zou zitten met haar beperkte salaris. Veelal denkt men dat er weinig mogelijk is. Vaak kan juist maatwerk worden toegepast, zodat je gebruik kunt maken van onbekendere regelingen en mogelijkheden. Deze mevrouw? Zij is heel blij dat ze met haar kinderen in hun vertrouwde huis kan blijven. Via deze weg wil ze anderen graag wijzen op het meedenken in mogelijkheden door het team van Budding!

Zo helpt Budding

- Met Petra bespreek je wat je iedere maand wilt betalen en hoe lang je de rente vastzet. Ze denkt ook mee over je hypotheek na je pensioen en over het geld dat in je huis zit. Wil je je woning verduurzamen of je kind helpen bij het kopen van een huis? Ze hoort het graag.
- Onze belangrijkste werkzaamheden zijn:
- Eerste koopwoning (starter) en volgende koopwoning (doorstromer)
 - Verbouwen of verduurzamen
 - Bedrijfshypotheek
 - Samenwonen of relatiebeëindiging
 - Pensioen
 - Hulp bij inzichtelijk maken van inkomsten en uitgaven
 - Klankborden bij belangrijke keuzes rondom wonen en financiën
 - Particuliere belastingzaken

Hypotheeken

**Eerst even zitten.
Dan rekenen.**

Als je een huis wilt kopen, wil je weten hoeveel je kunt lenen. Het is fijn om te weten hoeveel geld er overblijft voor andere dingen. Hypotheekadviseur Petra kijkt dan ook verder dan alleen de berekening. Ze gaat net wat stappen verder.

“Denk van tevoren na wat je maximale acceptabele maandlast is. Het antwoord verschilt per persoon. De een vindt het prima als er na alle uitgaven net genoeg geld overblijft. De ander wil iedere maand kunnen sparen en wordt onrustig als dat niet meer lukt.” Petra kan op basis van het inkomen snel berekenen hoeveel iemand kan lenen. Ze luistert goed en wil vooral weten wat de maandlast voor jou betekent. “Kun je nog blijven doen wat jij graag doet en leuk vindt? Deze vraag stel ik altijd.”

Zekerheid
Een hypotheek gaat over geld, maar ook over rust en zekerheid. Hoe je hierover denkt, wordt vaak al vroeg gevormd. Wat heb je van huis uit meegekregen over geld? Was er vroeger veel of juist weinig te besteden? En welke plek had zekerheid daarin? Daarom is er niet één

keuze die voor iedereen past. Het gaat erom dat je begrijpt waarom je een bepaalde keuze maakt en welke zekerheid jij nodig hebt om prettig te wonen.

Andere fase
Ook later kun je vragen hebben over je hypotheek. Mensen willen weten wat er mogelijk is als ze met pensioen gaan. Anderen willen graag in hun eigen huis blijven wonen. “Zij vragen of ze het geld dat in hun huis zit, kunnen gebruiken om de woning aan te passen of te verduurzamen. Sommige ouders willen hun kind helpen een huis te kopen. Is daar geld voor? Ik denk graag mee over de mogelijkheden. Er is veel mogelijk, afhankelijk van de situatie. Kortom, ik kijk eerst wat iemand nodig heeft en prettig vindt. Daarna kijken we hoeveel je kunt lenen en welke bank en hypotheek daarbij passen.”

Tip van Petra
Wat wil je overhouden?

Bedenk vóór je gesprek met Petra niet alleen welk huis je zoekt. Denk ook na wat belangrijk is om te blijven doen in je dagelijks leven en hoeveel geld je zou willen overhouden.





Verzekeringen

Wat er ook gebeurt...

Je betaalt voor een verzekering, maar hoopt dat je die nooit nodig hebt. Gebeurt er toch iets, dan moet het gewoon goed geregeld zijn. Bart en Albert kijken verder dan slechts de maandelijkse kosten voor je verzekering en regelen alles tot in de puntjes. Wel zo fijn om te weten.

“Premie is niet het belangrijkste. Natuurlijk telt de prijs mee. Maar een lage premie zegt niks over of de verzekering wel bij je past. Wat wil je verzekeren? Welke kosten kun je zelf betalen en welke niet? Dit zijn serieuze vragen, die een antwoord verdienen”, zegt Bart. Hij kijkt daarom verder dan de verzekeringsmap die iemand meebrengt. Hij wil voorkomen dat een fout uit een oude polis wordt overgenomen. “Daarom vraagt ik altijd hoe iemand woont en leeft. Wat heeft iemand nodig? Het kan gaan om je huis en spullen, maar ook om bagage op reis of de keuze voor een eigen risico. Wat bij jouw buurman past, hoeft voor jou niet passend te zijn. De een verzekert graag een bepaald risico. De ander wil én kan die kosten zelf betalen. Het is en blijft maatwerk.”

Onnodig

Albert komt uit de verzekeringswereld. Bij Budding vindt hij vooral het contact met klanten prettig. Vanuit zijn functie krijgt hij alle tijd en ruimte voor klantencontact. Hij zegt

Tip van Albert Kijk eerst naar het risico

Kun je een (onverwachte) tegenvaller zelf betalen of kom je dan wellicht in geldproblemen? Volgens Bart en Albert begint het daarmee. Vergelijk niet alleen de premie, maar kijk ook wat wel en niet verzekerd is. Bespreek ook welk bedrag je bij schade zelf moet betalen.

ook eerlijk als een verzekering niet nodig is. Als drie verzekeringen genoeg zijn, kun je soms de vierde skippen. Het gaat er dus niet om zoveel mogelijk verzekeringen te verkopen. Wat heeft iemand nodig? Wat kan iemand betalen? Het moet altijd passen. Hiernaast worden alle verzekeringen actueel gehouden en staat het team naast je als dat nodig is.

Goed om te weten, is dat Budding met diverse gerenommeerde verzekeraars samenwerkt. Als onafhankelijk adviseur vertegenwoordigt Budding dus niet uitsluitend het aanbod van één verzekeringsmaatschappij.

“Wij adviseren niet alleen een verzekering. We zorgen ervoor dat u passend verzekerd bent, houden uw verzekeringen actueel en staan naast u wanneer u ons het hardst nodig heeft: bij schade.”

Als er toch iets gebeurt

Als er schade is, wil je hulp. Eerst moet duidelijk worden wat er precies is gebeurd. “Het is heel belangrijk om goed door te vragen. In het eerste verhaal hoor je niet altijd alle details. Die hulp en dat luisterend oor horen ook bij dit mooie vak. Je bent er niet alleen als iemand een verzekering afsluit, maar juist als hij of zij je nodig heeft. Het gaat om de polis en om welke hulp bij schade”, aldus Bart.

Uit de praktijk Wat gebeurde er bij de aanrijding?

Na een aanrijding komt een klant bij Bert. Zijn auto heeft schade. Hij denkt dat hij ook de schade van de ander moet betalen. Bert vraagt wat er precies is gebeurd.

Volgens de klant kwam de andere auto van links, sloeg rechts af en reed daarvoor tegemoet. Ook stonden er auto's geparkeerd. Daarom was het belangrijk om te weten waar beide auto's reden. Bert besloot de omstandigheden en de beschikbare informatie verder uit te zoeken omdat het onderzoek van de politie maanden duurde. De klant dacht dat hij zelf de schade moest dragen, maar door de inzet van Budding, heeft die de schade betaald gekregen.

Zo helpt Budding

Budding kijkt samen naar je risico's en je bestaande verzekeringen. Je krijgt concrete uitleg over wat wel en niet verzekerd is en welk deel je zelf betaalt bij schade. Samen bespreek je welke kosten je zelf kunt dragen en wat je liever verzekert. Heb je schade? Dan helpt Budding binnen no-time bij de afhandeling.

Onze belangrijkste werkzaamheden zijn:

- Inventariseren van risico's en afstemmen verzekeringen
- Adviseren over dekkingen
- Vergelijken op premie, voorwaarden, dekking en uitsluitingen
- Bemiddelen bij de verzekeraar
- Up- to- date houden en checken
- Schade begeleiden
- Continuïteit bieden



Uit de praktijk Als digitaal niet vanzelf gaat

Neem het digitaal aantonen van je identiteit: je moet dan via je telefoon laten zien wie je bent. Sommige mensen zijn dit gewend. Voor een ander kan dit onwennig en vreemd zijn. Er zijn ook klanten zonder een e-mailadres. "Deze vragen leven en hiermee komen klanten naar kantoor. Ze willen dus geen andere rekening, maar zoeken gewoon hulp bij iets wat ze niet zelf kunnen regelen. Ook dan staan we graag paraat."

ASN Bank en lokale service van Budding

Bankieren met een bekend gezicht

Veel bankzaken zijn met één druk op de knop op je telefoon te regelen. Maar wat doe je als je wat vastloopt of liever met iemand praat? Ons kantoor in Echteld huisvest de ASN bank. Kom gerust langs met alle vragen over bankzaken.

In een toenemende snelle en digitale wereld – waarbij bankkantoren uit het straatbeeld verdwijnen – kiest de duurzame bank bewust voor een andere koers. Wij geloven dat een gezonde financiële toekomst begint met persoonlijk con-

tact en lokale betrokkenheid. Of het nu gaat om dagelijkse bankzaken of het vergroten van digitale vaardigheden: onze deur staat altijd open.

Persoonlijk contact

Tegenwoordig kun je zelf veel regelen via de app of online. Maar wat als je een vraag hebt? Dan staan Hetty en Veronica voor je klaar, zowel telefonisch als op kantoor. Bij ons is het niet nodig om een afspraak te maken voor dagelijkse bankzaken. Van hulp bij een overboeking tot een pasje vervangen of een vraag over afschriften: wij staan klaar en nemen de tijd.

Samen digitaal

De digitale mogelijkheden van bankieren zijn handig en snel. Tegelijkertijd is het soms best overweldigend. Hetty en Veronica zitten klaar om je, stap voor stap, te helpen met de ASN-app of internetbankieren. We installeren het samen op je telefoon/tablet en leggen rustig uit hoe het werkt. Kortom, met een gerust hart en vol zelfvertrouwen regel je daarna zelf zo je bankzaken.

Tip van Veronica

Heb je een bankvraag en wil je langskomen? We helpen je graag! Omdat we elkaar al kennen voelt het misschien als een formaliteit, maar vergeet niet om een geldig paspoort of ID-kaart mee te nemen. Zo houden we bankieren veilig.

Lokale workshops

Veiligheid staat voorop, zeker nu digitale fraudeurs steeds slimmer worden. Daarom nemen wij onze maatschappelijke verantwoordelijkheid serieus door financiële weerbaarheid te vergroten in de regio. Dat doen we door middel van:

- **Workshops veilig bankieren op kantoor**
Leer om phishing, helpdeskfraude en babbeltucs te herkennen en voorkomen.
- **Workshops op lokale scholen**
Onze experts leren scholieren hoe ze verstandig met geld omgaan en online veilig kunnen blijven.

Echt lokaal betrokken

Als lokale bank staan we letterlijk midden in de samenleving. We kennen de buurt, de verenigingen en onze klanten bij naam. Juist door fysieke aanwezigheid kunnen we er écht zijn wanneer het ertoe doet. Vragen en/of bankzaken face-to-face regelen? Loop vandaag nog even bij ons binnen.

Zo helpt Budding

Voor betalen en sparen werkt Budding samen met ASN Bank. Op kantoor kun je je bankvragen bespreken. Kom je er digitaal niet uit? Vraag gerust om uitleg. De medewerkers vertellen graag wat ze kunnen betekenen.

Onze belangrijkste werkzaamheden zijn:

- Dagelijkse bankzaken
- Samen digitaal
- Workshops
- Les op scholen
- Persoonlijk contact

Pakketjes ophalen of afgeven

Bij Budding kun je ook PostNL-pakketjes afgeven en ophalen. Hiernaast zijn er nog meer diensten:

- Versturen/retourneren van pakketten
- Verkoop postzegels/decemberzegels
- Verkoop wens-/seizoenskaarten en verschillende cadeaukaarten
- Versturen aangetekende brieven en rouwpost

Deze service staat los van ASN Bank.





Makelaardij

Alles in huis voor een (t)huis

Een huis kopen is een grote stap. Dit geldt voor de verkoop van een woning net zo goed. Bij beiden komt veel kijken. Dan heb je een betrokken expert nodig, die alles regelt van A tot Z. Een expert die juist ook op de zaken let, die minder opvallen. Budding is jouw aankoop- of verkoopmakelaar in de regio.

Aankopen van een woning

Tijdens de eerste woningbezichtiging visualiseer je misschien al helemaal waar je heerlijk kunt relaxen of waar je eethoek komt te staan... Rationeel handelen is lastiger als je door een roze bril naar je aankoop kijkt. Als je een huis koopt, moet dat huis vanzelfsprekend goed voelen. Het moet écht een thuis zijn: een plek om fijn te leven en te ontspannen. Maar er komt veel meer bij kijken. En omdat het een grote aankoop is voor de langere termijn wil je weten in welke staat je (droom)huis is en wat er in de papieren staat. "Neem daarom je aankoopmakelaar mee. Die overlegt niet alleen over de prijs. Wij nemen aan tafel ook andere zaken door waar je goed op moet letten. We staan er precies op papier? Zijn er gebreken? Is het ver-

standig om deze woning bouwkundig te laten keuren? Dit zijn allemaal aspecten, die wij met zorg nalopen", vertelt Ardie. Teamwork is hierbij belangrijk. Laat dit maar aan Ardie en Dian over.

Verkopen van een woning – kijken naar reële vraagprijs

Op zoek naar een persoonlijk en ervaren team voor de verkoop van je huis? Want waar begin je? Wat moet je allemaal uitzoeken? Wie zijn huis verkocht, heeft meestal een bepaald bedrag in gedachten. "Het is belangrijk om te kijken wat een woning écht waard is. Welke vraagprijs is passend? Dit geldt ook voor de tijd die er is om het huis te verkopen", zegt Ardie. Dit bespreekt hij vooraf met de verkoper. Is iets niet duidelijk, dan zoekt hij het verder uit. Soms is daarvoor hulp van een externe deskundige of overleg met de gemeente nodig. Zie het kader op deze pagina waarin hij vertelt over een case.

Gehecht aan huis of buurt

Er zijn genoeg mensen die wel kleiner willen wonen, maar toch blijven waar ze zitten. Je bent nu eenmaal vaak gehecht aan het vertrouwde huis, die heerlijke tuin of fijne buurt waar iedereen elkaar kent. Of mensen besluiten naar een appartement te verhuizen en blijken toch hun tuin zo te missen dat ze opnieuw een woning met een tuin zoeken. Daarom is aandachtig luisteren naar individuele wensen en behoeften zo belangrijk. Want een appartement lijkt misschien praktisch – al dan niet in een bepaalde levensfase – maar past dit ook echt bij hoe iemand wil leven?

Uit de praktijk Twee woningen op een erf

Twee woningen staan op hetzelfde erf. Mogen ze ook apart worden verkocht? Bij deze verkoop was dat niet duidelijk. Er zijn in deze case deskundigen bijgehaald, die de regels voor woningen én grond goed kennen. Ook zijn de betrokkenen in gesprek gegaan met de gemeente. De geschiedenis van de woningen is ook bekeken. En mede daardoor werd duidelijk dat de woningen apart als twee woningen verkocht konden worden. Dit laat zien dat een makelaar soms eerst heel zorgvuldig moet uitzoeken wat er kan. In dit geval moest duidelijk zijn wat er verkocht mocht worden voordat de verkoop van start kan.

Zo helpt Budding

Budding helpt je bij het kopen of verkopen van een woning. Ardie bespreekt zowel de waarde als de vraagprijs. Hij bekijkt alle papieren en let op zaken die verder onderzoek vragen. Waar nodig schakelt hij andere deskundigen in. Onze belangrijkste werkzaamheden zijn:

- Verkoop deskundige begeleiding bij bestaande woningen & nieuwbouw, verzorgen mooie woningpresentatie, vrijblijvende waardebeoordeling, bezichtigingen en uitvoeren overdracht notaris
- Aankoop volledige ontzorging bij aankoop woning
- Zoeken actieve zoekopdrachten
- Verhuur helpen met verhuur woning
- NWWI-taxaties snel en deskundig opstellen taxatierapport woonhuis

Tip van Ardie Neem de voorbereiding serieus

Wil je je huis verkopen? Bespreek dan wat een realistische prijs is en neem er de tijd voor. Neem bij aankoop altijd iemand met verstand van zaken mee. Dus iemand die ervoor zorgt dat het hele proces probleemloos verloopt. Een huis moet goed voelen, maar minstens zo belangrijk is om te weten waarop je moet letten en welke afspraken en voorwaarden er gelden.



1961–2026

Bedankt voor 65 jaar vertrouwen

We vieren 65 jaar Budding. Wát een mijlpaal. Dit is alleen mogelijk dankzij onze klanten. Sommigen komen al jaren bij ons. Anderen kennen ons pas kort. En ook de volgende generatie weet ons te vinden.

We horen over plannen, dromen en verhalen. We luisteren naar vragen en denken graag mee in elke fase van je leven. Bij grote beslissingen en ook bij kleine vragen tussendoor.

Daarom zeggen we bij dit jubileum graag: dank je wel. Voor de fijne gesprekken. Voor het wederzijdse vertrouwen. En voor al die jaren, decennialang, waarin wij mochten ondersteunen en adviseren.

We blijven graag dichtbij

Namens het hele team van Budding