



Molenbeek Makelaars

DYNAMIS

EDITIE NAJAAR 2021
WWW.MOLENBEEK.NL

Wonen, Werken & Leven Krant

3 Woningmarktcijfers Q2
Snelheidsrecord

4 Klanten aan het woord
Dáár willen we wonen

7 Meer trefkans op een woning
Molenbeek combimakelaar



Team Molenbeek Makelaars Zeist

Rudy Staak | Ilse Meyer | Frans Verweij | Antoinette Wijkhuizen | Vince Hogeveen | Carlijn de Smit | Diederik Donker

BON VOOR **GRATIS** WAARDEBEPALING

Wilt u een gratis en vrijblijvende
waardebepaling van uw woning?
Vul deze bon in en stuur 'm op
(Antonlaan 600, Zeist). Natuurlijk
mag u ook even:

Bellen 030 692 02 04 of
Mailen zeist@molenbeek.nl

Naam
Adres:
Postcode en woonplaats:
Telefoon:
E-mail:



Uw eerste woning kopen?

Weten wat uw mogelijkheden zijn?

Nu 20 jaar
vast: **1,37%***



Profiteer ook van de extrem laag hypotheekrente!

Kom bij ons langs voor een **gratis oriëntatiegesprek** met onze adviseurs **Matthijs** of **Gerhard**. Wij bekijken graag samen met u, wat uw mogelijkheden zijn!

Waarom Flikweert Advies:

- ✓ **Onafhankelijk:** uit ruim 25 aanbieders kiezen wij de beste
- ✓ **Persoonlijk:** ons advies is altijd op maat
- ✓ **Deskundig:** ervaring en opleiding leiden tot een doordacht advies
- ✓ **Helder:** u weet precies waar u uw handtekening onder zet

→ flikweertadvies.nl

Bouwtechnische keuringen

- Afspraak en rapport binnen een week
- Tientallen jaren ervaring
- Grootste keurder van de regio
- Heldere uitleg (ook duidelijk voor niet-technici)
- Direct concreet advies bij verbouwing of aanpassing



Woning kopen of (ver)bouwen **zonder zorgen?**

Woning kopen en wil je de bouwkundige staat grondig laten inspecteren? De Keurder inspecteert, analyseert en rapporteert, zodat jij precies weet wat je koopt... of juist niet koopt!

Ga je een woning (ver)bouwen? Schakel De Begeleider in! Van eerste plan tot oplevering begeleiden onze bouwprofs

samen met jou de uitvoering! We inventariseren je wensen, vertalen deze naar een plan en coördineren de werkzaamheden.

Vrijblijvende afspraak De Keurder of De Begeleider?
Mail: advies@dekeurder.nl
Bel/ap: **06 43 01 41 06**.



Jerolimodreef 3, 3813 WS Amersfoort. T 06 43 01 41 06
advies@dekeurder.com | advies@debegeleider.com
www.dekeurder.com | www.debegeleider.com

KARPETTEN VAN BROUWER VERZACHT JE HARDE VLOER



PVC- of houten vloer? Verzacht je interieur met een karpet. Brouwer presenteert de collecties van De Munk en Brink & Campman. Ook op maat mogelijk! Kijk op onze website voor inspiratie.

BROUWER

VLOEREN | GORDIJNEN | INBETWEENS | RAAMDECORATIE | KARPETTEN | BEHANG | ZONWERING

Emmastraat 1 - 3931 EC Woudenberg T 033 286 7911 | www.brouwerwoudenberg.nl

Een agile makelaar?

COLUMN

Wie een beetje thuis is in economische termen kwam 'm zeker tegen de afgelopen jaren: het woordje 'agile'. Agile werken, agile ontwikkelen, agile managen, LinkedIn en andere media staan er vol mee. Gelukkig is er ook een Nederlands woord voor deze Engelse term: wendbaar(heid). Bij agile draait het om het vermogen je werkwijze en dienstverlening aan te passen aan de veranderende omstandigheden. Wendbaar te zijn als de wind uit een andere hoek waait. Op dit punt durven wij ons best een 'agile makelaar' te noemen.

De afgelopen pakweg vijf jaar zijn er immers flinke veranderingen geweest op de woningmarkt. Om dat te illustreren hoeven we er maar één cijfer bij te pakken: dat van de gemiddelde verkoopperiode van een woning. In Zeist is de verkooptijd in de afgelopen vijf jaar gekelderd van 80 naar 18 dagen (bron: kwartaalrapportage Spreekende Cijfers, 2e kwartaal 2021). Het aantal woningzoekers is zo groot dat zich voor nieuw aanbod soms wel 50 belangstellenden melden. Of meer. Dit vraagt om een andere verkoopstrategie dan voorheen.

Niemand zit te wachten op drie kijkdagen met enorm veel kijkers

Op welke punten is onze aanpak veranderd? Om te beginnen: de basis is hetzelfde gebleven. Bij iedere woning maken we een maatwerk verkoopplan, geen woning is immers hetzelfde. We zorgen met heldere teksten en prachtige fotografie en videografie voor een aantrekkelijke presentatie, online maar ook in de etalage en met brochures. En natuurlijk is ons volledige team betrokken bij u en uw woning.

Wat anders is: de vaak grote groep belangstellenden voor een woning. Dat maakt het nog belangrijker om uw wensen ten aanzien van opbrengst, overdrachtsdatum en eventueel specifieke zaken scherp te bepalen. Vervolgens is het onze taak om juist die kopers te benaderen die echt passen bij uw woning. Niemand zit te wachten op drie kijkdagen met enorm veel kijkers, toch? Waar u wel op zit te wachten: een selecte groep werkelijk geïnteresseerde woningzoekers en aansluitend een transparante en eerlijke verkoopprocedure. Met als resultaat een opbrengst die voldoet aan uw verwachtingen of nog liever: overtreft. Daarvoor staat ons team garant, met alle flexibiliteit en wendbaarheid.



Woningmarkt in kwartaal 2

Verkooptijd korter dan ooit

Al vijf jaar is er in Zeist en aangrenzende woonplaatsen sprake van een krappe woningmarkt. Dit blijkt uit het rapport Spreekende Cijfers van Molenbeek Makelaars over het tweede kwartaal van 2021. De gemiddelde verkooptijd van

een koopwoning is in vijf jaar tijd gekelderd van 80 dagen naar slechts 18 dagen in het afgelopen kwartaal. Nooit eerder in de geschiedenis was deze periode in Zeist zo kort.

Een lichtpuntje voor woningzoekers: het woningaanbod is iets ruimer dan de twee kwartalen ervoor. Op peildatum 1 juli 2021 kon men in Zeist kiezen uit 101 woningen tegen slechts 69 een kwartaal eerder. "Maar het is een bescheiden lichtpuntje", vertelt makelaar Frans Verweij. "Als je het vergelijkt met het tweede kwartaal van 2019, voor corona dus, is het aanbod 60% lager."

Het beperkte aanbod wordt sterk beïnvloed door de enorme verkoopsnelheid. Wie goed kijkt naar de cijfers ziet dat de lokale woningmarkt ook stabiele kenmerken vertoont. Al vier jaar op rij komen er per kwartaal tussen de 200 en 250 woningen in de verkoop in Zeist.

Het aantal verkopen fluctueert mee met deze aantallen.

Kopers uit Utrecht

Een trend is de verandering van de koperspopulatie. Zeist is zeer in trek bij Utrechtse woningzoekers. Eén op de drie woningen wordt verkocht aan een koper uit de Domstad. "Voor woning-eigenaren die hun huis willen verkopen", zegt Frans Verweij, "is het goed om te weten dat wij via onze eigen vestiging in Utrecht een uitgebreid kopersnetwerk hebben." Daarmee stijgt het aantal werkelijk geïnteresseerde kopers. Verweij: "Niemand wil dat er hele volkstammen kijkers door de woningmarkeren. Voor een succesvolle verkoop is

het belangrijk dat de juiste kopersgroep komt kijken. Daar kunnen wij als makelaar voor zorgen, op basis van netwerk, beschikbare data en een op de woning afgestemde verkoopstrategie."



Jouke van Dijk verkocht Crosestein 2058

KENNIS VAN ZAKEN

"In september ga ik trouwen", vertelt Jouke van Dijk, "en dit huis is te klein voor met z'n tweeën. Daarom heb ik het verkocht." Drie jaar woonde hij er, maar na de huwelijksdag gaat hij in Apeldoorn wonen. "Ik woonde hier met veel plezier. Een mooie groene omgeving, je bent zo in Driebergen of Utrecht en het is een rustige wijk."

Voor de verkoop koos Jouke Molenbeek. "Drie jaar geleden kocht ik dit appartement via hen en toen ben ik goed geholpen." De woning werd nu, zoals te verwachten viel, vlot verkocht. "Er kwamen direct mensen aan de deur en er is door veel mensen op geboden." Over Molenbeek is Jouke zeer tevreden. "Goede service, ze hebben veel kennis van zaken en zijn betrouwbaar. Ik werd ook steeds goed op de hoogte gehouden, dus dacht vanaf het begin: het komt goed."



SUCCESSVOL VERKOCHT



Reviews in beeld

Makelaar Diederik Donker is professioneel en weet precies wat er in de huizenmarkt speelt. Hij houdt regelmatig contact, luistert goed naar onze wensen en weet daar de juiste adviezen op af te stemmen, waardoor ons huis op het voor ons juiste moment verkocht is. En we zonder zorgen over kunnen naar ons nieuwe huis. Dit heeft hij kunnen doen in samenwerking met Carlijn van de commerciële binnendienst die kundig en geduldig antwoord geeft, al bel je voor de vierde keer op 1 dag. Wij zijn vol lof over onze makelaar.

Frans Verweij van Molenbeek Makelaars Zeist is een professionele, ter zake kundige makelaar. Hij heeft een scherp oog voor de markt, een gedreven no nonsens aanpak en zet zich onvermoeibaar in voor een optimaal resultaat zonder daarbij de (potentiële) koper uit het oog te verliezen. Daarnaast kun je bij Molenbeek terugvallen op een team plezierige ondersteuners. Ik kijk met een goed gevoel terug op een hectische verkooptijd.

Bron: Google en Funda Recensies.



Aankoop- en verkoopbegeleiding voor Linda en Dave Hoekstra

Dáár willen we wonen

"Dit is toch het huis waar het bijna 10 jaar geleden allemaal begon. Onze eerste koopwoning, de plaats waar onze dochter Jonna de eerste drie jaar van haar leven heeft gewoond.

Een bekende en veilige plek die gevuld was met ons gezin en onze familie. Een beetje het hart van ons leven. Een heerlijk huis in een leuk buurtje. Ja, dat gaan we zeker missen"

Wie Linda Hoekstra met zoveel warmte hoort praten over haar woning aan de Prof. De Vrijerlaan 8 in Odijk, kan zich bijna niet voorstellen dat ze het huis binnenkort achterlaat. En toch is dat zo: Linda en echtgenoot Dave verhuizen naar een woning driehonderd meter verderop. "Sinds onze gezinsuitbreiding zijn alle kamers bezet", vertelt Linda, "en ik heb een eigen bedrijf. Dan is een kantoorje wel zo handig als je even de boekhouding wilt bijwerken. Maar dit type woning heeft geen zolder en die mis je op een gegeven moment toch. Als je dan aan de eettafel werkt, heb je het gevoel op de vlucht te zijn in je eigen huis."

Zoektocht

De zoektocht naar een andere woning valt in deze tijd van krapte op de woningmarkt niet mee. En al helemaal niet als je in een relatief kleinere plaats als Odijk wilt blijven wonen. "Toen kwam er een huis te koop waarvan we zeiden: dáár willen we wonen. We zagen het 's

morgens en zijn langsgefietst. We waren de laatste kijkers die konden bezichtigen. Molenbeek is meegegaan als aankoopmakelaar. Dat had voor ons een duidelijke meerwaarde. Door Vince is het toch een relatief ontspannen traject geworden. Omdat we wisten dat we er alles aan hadden gedaan."

Tot geluk van Linda en Dave konden ze het huis van hun dromen kopen. "We plussen daar op alle punten. Twee kamers extra, een ruimere tuin, een zolder en een garage. Ja, er is nog wel een 'gruwelijke' verbouwing nodig, maar in september zijn we dan wel klaar."

Loslaten

Wie hun woning aan de Prof. De Vrijerlaan mocht verkopen was geen issue: dat werd Molenbeek. "Ik ben best een beetje een control freak, maar bij Vince kon ik het helemaal loslaten. We hebben netjes de taakjes afgewerkt rondom bijvoorbeeld de fotografie en zijn tijdens de bezichtigingen een midweek-

je weggeweest. Tussendoor werden we steeds op de hoogte gehouden, want een woning verkopen blijft altijd spannend. Omdat het huis geen zolder heeft, is het interessant voor een specifieke doelgroep. Starters en ouderen bijvoorbeeld, maar niet voor gezinnen met kinderen." Binnen een week werd de woning naar volle tevredenheid verkocht. "Aan mensen uit Odijk die nu op een appartement wonen. Kijk, zo komt ons huis in leuke handen en kunnen wij een nieuw avontuur beginnen."

Emotie

Uiteindelijk oordeel over Molenbeek? Niets dan lof voor makelaar Vince Hoogstra. "Ik had altijd een beeld van makelaars als een beetje stijf. Maar Vince is een mensenmens, echt geïnteresseerd in jouw wensen. Een huis verkopen is zakelijk, maar gaat altijd gepaard met een stuk emotie."



Familieëunie of buurtfeestje? Dit springkussen is voor onze klanten gratis te leen. Reserveer tijdig via zeist@molenbeek.nl

Verkoop bij inschrijving, hoe werkt dat?

Steeds meer woningen worden 'bij inschrijving' verkocht. Alle gegadigden brengen hierbij gelijktijdig een bod uit. Hoe werkt dit in de praktijk?

Is er veel belangstelling voor uw huis, dan kunt u op ieder moment overgaan tot verkoop bij inschrijving. Ook als de normale verkoopprocedure met een potentiële koper al is gestart. Geïnteresseerden brengen na het bezichtigen van het huis een schriftelijk bod uit met gewenste voorbehouden zoals het verkrijgen van een hypotheek, bouwkundige keuring en opleveringsdatum. Biedingen moeten voor een vastgesteld tijdstip binnen zijn. Ze worden zorgvuldig bekeken voor de verkoper een van de bieders het huis gunt. Alle bieders worden ingelicht en de verkopende makelaar stelt een concept verkoopovereenkomst op om de koop rond te maken.

Is het hoogste bod altijd het winnende bod?

Niet altijd hoewel de hoogte van de biedingen natuurlijk wel de eerste graadmeter zijn. Zijn alle biedingen te laag, dan kan de koper besluiten niemand het huis te gunnen. Daarnaast spelen ook de gestelde voorwaarden een rol in de gunfactor, zoals overnamedatum en het afzien van voorbehouden zoals bouwkundige keuring en financiering.

Hoe maakt u als koper de meeste kans op een huis dat u op het oog heeft?

Ga eerst goed na wat u kunt én wilt betalen voor de woning. Neem altijd een aankoopmakelaar mee naar een open huis of bezichtiging. Deze kijkt objectief naar de woning en adviseert onafhankelijk. Uw bieding moet altijd een concreet bedrag zijn. Zoals € 200.000 of € 350.000 euro. Denk ook na of u de

bouwkundige keuring en/of voorbehoud van financiering kunt laten vallen. Zijn er voorwaarden echt onmisbaar, dan neemt u die wel op in uw bod. Ook sympathie voor de koper kan meespelen. Wanneer het een kinderrijke buurt betreft, kan een vrolijke kindertekening iets doen. Als het gaat om een appartementencomplex met overwegend ouderen, dan kan de leeftijd van de koper(s) de gunfactor gunstig beïnvloeden.

Iedereen heeft gelijke kansen

Biedingen zijn strikt vertrouwelijk en worden nooit naar buiten gebracht, potentiële kopers en hun aankoopmakelaar weten dus niet van elkaar wat er is geboden.

Huurprijs € 1.050 p.m.

ZEIST
Laan van Vollenhove 372

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
107 m ²	0 m ²	2

Vraagprijs € 439.000 k.k.

ZEIST
Bothalaan 20

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
138 m ²	133 m ²	4

Vraagprijs € 235.000 k.k.

ZEIST
Laan van Vollenhove 766

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
107 m ²	0 m ²	2

Vraagprijs € 289.000 k.k.

HOUTEN
Roerdompweide 7

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
90 m ²	0 m ²	2

Vraagprijs € 299.000 k.k.

ZEIST
Doudart de la Greehof 15

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
71 m ²	0 m ²	2

Vraagprijs € 400.000 k.k.

ZEIST
Bachlaan 28

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
108 m ²	127 m ²	4

Vraagprijs € 419.000 k.k.

ZEIST
Brugakker 1138

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
110 m ²	148 m ²	3

Vraagprijs € 439.000 k.k.

ZEIST
Bachlaan 81

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
107 m ²	0 m ²	2

Vraagprijs € 1.479.000 k.k.

ZEIST
Boulevard 8

Woonoppervlakte	Perceeloppervlakte	Aantal slaapkamers
408 m ²	1212 m ²	5

VERKOCHT
Molenbeek Makelaars

TE KOOP
033 286 44 11

molenbeek.nl

NVM RECS

DYNAMIS

OVER HET WONINGAANBOD VAN MOLENBEEK

De woningmarkt in Nederland heeft te maken met een laag aanbod. Bovendien verkoopt Molenbeek Makelaars dankzij haar strategie veel woningen snel en veelal boven de vraagprijs.

Op pagina 7, 8 en 9 ziet u een overzicht van recent verkochte woningen.

Het is mogelijk dat woningen uit dit woningaanbod al onder bod staan of verkocht zijn als u deze Woonkrant ontvangt. Kijk daarom voor het meest actuele aanbod op www.molenbeek.nl. Zoekt u een woning in ons werkgebied? Vul dan gratis en vrijblijvend een zoekopdracht in op de website, onder het kopje wonen.

Naar verwachting komt er in september meer aanbod op de markt.



Meer trefkans op de woningmarkt

Aankopen en verkopen met dezelfde makelaar

De woningmarkt is met veel potentiële kopers en een krap aanbod erg ingewikkeld voor mensen die willen verhuizen. Toch zijn er mogelijkheden om uw kansen op koop- en verkoop succes te verhogen: door Molenbeek in te schakelen als aankoop- én verkoopmakelaar in één.

Hoe deze 'combi-makelaar' werkt? Onze makelaar begeleidt u bij de zoektocht naar een geschikte andere woning en geeft voor die start belangrijke markt-informatie over de huidige woning. Bijvoorbeeld over de waarde ervan. De combi-aanpak van Molenbeek telt een duidelijke routing:

1. Wat zoekt u?

Als we weten wat u zoekt, kunnen we gericht zoeken in het woningaanbod. Omdat NVM-makelaars nieuw aanbod op Funda eerder zien dan kopers, kunnen we snel schakelen als er een interessante woning vrij komt. Vul op onze website een zoekopdracht in.

2. Waardebepaling van uw woning

Voor slagvaardigheid op de woningmarkt is het belangrijk dat u de (over)waarde van uw woning weet. Daarvoor komen we langs voor een gratis en vrijblijvende waardebeoordeling. Maak daarvoor telefonisch een afspraak via 030 692 02 04.

3. Vrijblijvend hypotheekadvies

Als u daar prijs op stelt, maakt uw makelaar een afspraak met een onafhankelijk hypotheekadviseur. Die brengt uw financiële ruimte in kaart. Gezien de snelheid in verkooptransacties is het noodzakelijk dat u uw financiële ruimte kent.

4. De woningmarkt op

Nieuw aanbod van Molenbeek krijgt u als eerste in uw mailbox. Bij een eventuele bezichtiging begeleidt onze makelaar het onderhandelings- of biedingsproces. U staat er dus niet alleen voor!

5. Uw woning verkopen

Nieuwe woning is gevonden? Dan kan de verkoop van het huidige huis direct in gang worden gezet. Het voordeel voor u als klant: één begeleider die uw wensen en situatie kent. Hij is uw secondant tijdens het gehele proces en zorgt voor een perfecte aansluiting van aankoop en verkoop. Dat scheelt u tijd, geld en hoofdbrekens!

Molenbeek taxeert, ook bij hypotheek met renteopslag

Molenbeek Makelaars verzorgt voor woningeigenaren taxaties. Onze taxateurs werken daarbij volgens de richtlijnen van het NRV (Nederlands Register Vastgoed Taxateurs). Molenbeek geeft als lid van het NWWI (Nederlands Woning Waarde Instituut) gevalideerde rapporten. Deze worden door vrijwel alle geldverstrekkers gevraagd en geaccepteerd. Een woningtaxatie kan voor verschillende doelen nodig zijn, zoals een hypotheekaanvraag of bij de aankoop of verkoop van een woning. De laatste tijd verzorgt Molenbeek steeds meer taxaties voor het verkrijgen van een rentekorting op de hypotheek.

De afgelopen jaren is de waarde van woningen sterk gestegen. Dit betekent dat de verhouding tussen de reële marktwaarde van een huis en het geleende bedrag verandert. Wie in 2015 een woning kocht van €300.000 en daarvoor een hypotheek afsloot van €300.000 financierde de volledige woningwaarde. Bij het afsluiten van een hypotheek beoordelen geldverstrekkers het risico of de woningeigenaar de hypotheekschuld helemaal kan terugbetalen. Voor dit risico berekenen zij een renteopslag tot soms wel 0,5%. Hoe meer een consument leent ten opzich-

te van de waarde van de woning, hoe hoger deze renteopslag.

De in 2015 voor €300.000 gekochte woning kan inmiddels een marktwaarde hebben van €400.000. Dit betekent voor hypotheekverstrekkers minder risico en dus kan de renteopslag (ook risico-opslag genoemd) omlaag. Om aan te tonen dat de woning een hogere marktwaarde heeft dan voorheen, is een taxatie nodig.

Lagere maandlasten

Een lagere renteopslag betekent voor de woningeigenaar lagere maandlasten. Het is dus verstandig om eens te kijken of en zo ja hoeveel renteopslag er in uw hypotheek is opgenomen. Ook (extra) aflossingen op de hypotheek kunnen effect hebben op de renteopslag. Goed om te weten: hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie hebben meestal geen renteopslag.



**WETEN WAT UW
WONING WAARD IS?
BEL VOOR EEN GRATIS
EN VRIJBLIJVENDE
WAARDEBEPALING**

030 692 02 04

Rianne en Roy verkochten Boomgaardweg 3b in Odijk

OP EEN MENSELIJKE MANIER

"We wilden na drie jaar in dit appartement groter gaan wonen. Onze wens was om in Odijk te blijven", vertelt Rianne van Schaik. Daarom gingen zij en partner Roy van Eijndt actief op huizenjacht. Ze deden de nodige bezichtigingen en kwamen daarbij regelmatig makelaar Vince Hoogeveen van Molenbeek tegen. "Hé, zijn jullie er ook weer, zei hij dan", lacht Rianne. Na een reeks bezichtigingen was het prijs en konden ze een tussenwoning in Odijk kopen. "De aanhouder wint."

Door de bezichtigingen hadden Rianne en Roy in de praktijk kennismaking met meerdere makelaars. "De manier waarop Vince ons als kopers benaderde voelde fijn aan. Hij is geïnteresseerd in jou en enthousiast. We hebben hem dus benaderd voor de verkoop van ons appartement aan de Boomgaardweg."

De makelaar van Molenbeek adviseerde Rianne en Roy om twee dagen bezichtigingen te houden, op vrijdag en op zaterdag. Daarbij werd het aantal kijkers gelimiteerd tot 23. "Daar moet een goede match tussen zitten dacht Vince", aldus Rianne en het paar volgde dit advies op. Binnen enkele uren nadat de woning in de verkoop kwam, waren

beide kijkdagen helemaal volgepland. Vervolgens kwam er een stroom biddingen binnen. "Ik was gewoon aan het werk en kreeg telkens een appje als er weer een bod was. Verkopen is net zo leuk en spannend als kopen."

Over de dienstverlening van Molenbeek zijn Rianne en Roy zeer tevreden, en niet alleen vanwege de goede opbrengst van hun appartement. Rianne: "Ze denken echt met je mee en doen hun werk op een menselijke manier." In september verhuist het paar binnen Odijk en gaan ze wonen op steenworp afstand van hun ouders. Precies wat ze voor ogen hadden bij de start van hun verhuisproces.



SUCCESVOL VERKOCHT

RECENT VERKOCHT OF VERHUURD



WOUDENBERG
Stationsweg West 76



SOEST
Colenso 17



ZEIST
Laan van Vollenhove 518



ZEIST
Laan van Vollenhove 486 bis



ZEIST
Van Tetslaan 13



ZEIST
Sophialaan 9 1



ZEIST
Laan van Vollenhove 218



WOUDENBERG
Oevergras fase 2 | Hoevelaar



ZEIST
Van Tetslaan 17



WOUDENBERG
Amaliahof



ZEIST
Koppelweg 48 A



UTRECHT
Milosdreef 37



WOUDENBERG
Dorpsstraat 16 H



ZEIST
Krugerlaan 36



WOUDENBERG
Gouden Regen 8



SOESTERBERG
Banningstraat 2 B 09



WOUDENBERG
Koningin Emmastraat 12



ZEIST
Rozenstraat 2 D12+PP



UTRECHT
Chiosdreef 55 0 ong



ZEIST
Laan van Vollenhove 624



ZEIST
Laan van Vollenhove 752



ZEIST
Laan van Vollenhove 666



WOUDENBERG
Willem de Zwijgerlaan 203



ZEIST
Laan van Vollenhove 596



ZEIST
Laan van Vollenhove 460



ZEIST
Laan van Vollenhove 592



WOUDENBERG
Ruysdaellaan 28



SOESTERBERG
Plesmanstraat 345



ZEIST
Verlengde Slotlaan 32 27



SOESTERBERG
Simon Stevinlaan 25



ZEIST
Laan van Vollenhove 286



WOUDENBERG
Thorbeckelaan 9



ZEIST
Crosestein 2059



ZEIST
Laan van Vollenhove 550



ZEIST
Anna Paulownalaan 132



WOUDENBERG
Heinelaan 10



ZEIST
Laan van Vollenhove 778 bis



ZEIST
Geiserlaan 3



ZEIST
Laan van Vollenhove 756 bis



ZEIST
Laan van Vollenhove 712 bis

RECENT VERKOCHT OF VERHUURD



WOUDENBERG
Laan van Nieuwoord 17



ZEIST
Laan van Vollenhove 704 bis



ZEIST
Valckenboschlaan 25



WOUDENBERG
Oevergras | Hoevelaar



ZEIST
Laan van Vollenhove 546 bis



ZEIST
Laan van Vollenhove 774



WOUDENBERG
Oeverwal | Hoevelaar



ODIJK
Beughof 2



WOUDENBERG
Van Ginkellaan 15



ZEIST
Laan van Vollenhove 590



WOUDENBERG
Nico Bergsteijnweg 129



SOESTERBERG
Apollo 28



WOUDENBERG
De Kolk 28



ZEIST
Stuivingastraat 23



ZEIST
Korhoenlaan 52



ZEIST
Tulpstraat 22



SCHERPENZEEL
Prinsentaan 9 A



ODIJK
Boomgaardweg 3 b



SOESTERBERG
Apollo 15



WOUDENBERG
Ruysdaellaan 32



SOESTERBERG
Apollo 17



ZEIST
Montaubanstraat 29



WOUDENBERG
De Koekel 45



ODIJK
Prof de Vrijerlaan 8



ODIJK
Cornelis van Sandelaan 20



ZEIST
Kritzingerlaan 27



ODIJK
Veldwachter Willemslaan 18



ZEIST
Karel J.C. Beckmanlaan 6



UTRECHT
Chiosdreef 37 0 ong



WOUDENBERG
Laan 1940-1945 12



ZEIST
Couwenhoven 5518



BUNNIK
Ter Hulstraat 12



WOUDENBERG
De Koekel 25



ZEIST
Nijenheim 1181



WOUDENBERG
Schoolstraat 14

VERKOCHT

VERKOCHT
onder voorbehoud

VERHUURD



MAARSBERGEN
Stinus Blomlaan 6



WOUDENBERG
Geeresteinselaan 35



ODIJK
Maria van Boechoutlaan 49



ZEIST
Laan van Vollenhove 718

DOOR MOLENBEEK MAKELAARS



ZEIST
Voorheuveld 29



MAARSBERGEN
Woudenbergseweg 62 a



WOUDENBERG
Meidoorn 2



ZEIST
Crosestein 3511



SOESTERBERG
Banningstraat 2 D08



ZEIST
Brugakker 6407



ZEIST
Jufferstraat 7



ZEIST
Achterheuveld 89 A



WOUDENBERG
De Nieuwe Poort 22



WOUDENBERG
Beukenlaan 29



ZEIST
Finsponglaan 118



SOESTERBERG
Rademakerstraat 16



ZEIST
Nelson Mandelalaan 66



WOUDENBERG
Daantgenhof 5



DE BILT
Prof. dr. J. Tinbergenweg 76



ZEIST
Zeister Eng 18



WOUDENBERG
De Steen 45



AMERSFOORT
Ternatestraat 20



MAARSBERGEN
Samuel de Marezhof 91



BUNNIK
Dr Breveestraat 1



ZEIST
Finsponglaan 114



ZEIST
Koppelweg 103



ZEIST
Oude Arnhemseweg 15



MAARN
Tuindorpsweg 19



BUNNIK
Wethouder Schaaplaan 19



BUNNIK
Kampweg 25



MAARN
Plattenberg 47



ZEIST
Oude Arnhemseweg 67



WOUDENBERG
Van Steenbergelaan 4



MAARN
Kapelweg 77



BUNNIK
Prins Bernhardstraat 12



ZEIST
Burgemeester Patijnlaan 103



ZEIST
Burgemeester Patijnlaan 98



AUSTERLITZ
Rutger Loenenweg 19



ZEIST
Guido Gezellelaan 28



ZEIST
Slotlaan 72 a



ZEIST
Lageweg 12



ZEIST
Berkenlaan 42



HUIS TER HEIDE
Sterrenberglaan 19



ZEIST
Molenweg 25

VESTIGING UTRECHT

Bedrijfshuisvesting

TE HUUR: WINKELRUIMTE



BUNNIK
Dorpstraat 29

De Dorpstraat vormt samen met diverse straatjes het winkelhart van Bunnik. Hier zijn diverse winkel-formules gevestigd, zowel nationaal bekende als lokale. De winkel is 150 m² en per direct beschikbaar.

Parkeerplaatsen: **in de straat en nabije omgeving**
Huurprijs: **€ 1.975,- per maand**
Informatie: **Molenbeek Makelaars Utrecht, 030- 256 88 11**

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



NIEUWEGEIN
Ringwade 6

Deze ruime kantoorruimte is in 2020 hoogwaardig gerenoveerd en is gelegen op een zichtlocatie aan de rijksweg A12. De kantoorruimte betreft de eerste etage en heeft een metrage van circa 575 m².

Parkeerplaatsen: **10 op eigen terrein**
Huurprijs: **€ 6.750,- per maand**
Informatie: **www.ringwade6.nl**

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



UTRECHT
Achter de Dom

Achter de Dom 14 ligt direct achter de Dom. Deze straat verbindt de Voetiusstraat met de Pausdambrug. Alle centrumvoorzieningen zijn op loopafstand. De monumentale kantoorruimte van circa 303 m² ligt op de begane grond, aan de binnentuin.

Huurprijs: **vanaf € 4.125,- per maand**
Informatie: **www.achterdedom14.nl**

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



ZEIST
Broederplein 29

Het object betreft de rijksmonumentale kantoorvilla 'Het Schellingerhuis'. Het kenmerkt zich door de vele authentieke elementen en is in 2009 grondig gerenoveerd. Wanneer men het Broederplein oprijdt, rijdt men als het ware tegen het object aan.

Parkeerplaatsen: **Voldoende gratis parkeerplaatsen**
Huurprijs: **€ 7.500,- per maand**
Informatie: **www.hetschellingerhuis.nl**

TE KOOP: MAATSCHAPPELIJK VASTGOED



GROENEKAN
Groenekaneweg 21

De voormalige 'School met de Bijbel' aan de Groenekaneweg 21 in Groenekan heeft een metrage van circa 778 m² en beschikt over een riant buiten. Daarbij is het object uitermate geschikt voor een herbestemming.

Parkeerplaatsen: **voldoende op het eigen terrein.**
Koopsom: **€ 775.000,- kk, vrij van BTW**
Informatie: **www.groenekaneweg21.nl**

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



ZEIST
2e Dorpstraat 30- 30A

Het object betreft een kantoorruimte van circa 278m², gelegen aan de 2e Dorpstraat 30- 30A te Zeist.

Parkeerplaatsen: **Voldoende parkeerplaatsen op loopafstand nabij Slot Zeist.**
Informatie: **Molenbeek Makelaars Utrecht, 030- 256 88 11**

VERKOOP BIJ INSCHRIJVING



UTRECHT
Steenweg 25

Op de hoek Steenweg-Hekelsteeg gelegen winkel-/ woonruimte van in totaal ca. 650 m² BVO. De Steenweg is een historische, karakteristieke A1 winkelstraat gelegen in het centrum van Utrecht.

Parkeerplaatsen: **garagebox aan de Hekelsteeg, parkeergarages in de omgeving**
Verkoop: **Bij inschrijving**
Informatie: **www.steenweg25.nl**

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



UTRECHT
Maliebaan 10 A

Statige kantoorvilla aan de mooiste laan van Utrecht. De kantoorruimte op de tweede verdieping is recent gerenoveerd. De ruimte in het souterrain geeft toegang tot de royale tuin en heeft een zeer grote keuken en diverse werkkamers.

Huurprijs: **€ 160,- per m² per jaar (souterrain)**
€ 210,- per m² per jaar (2e verdiep.)
Informatie: **www.maliebaan10a.nl**

TE HUUR: WINKELRUIMTE



BILTHOVEN
De Kwinkelier

WC "De Kwinkelier" wordt in fases getransformeerd tot een modern winkelgebied. De dorpse stijl past bij het karakter van Bilthoven. Er is een breed aanbod winkels en voorzieningen beschikbaar vanaf 70 m².

Parkeren: **Grats P onder het winkelcentrum**
Huurprijs: **Op aanvraag**
Informatie: **Molenbeek Makelaars Utrecht, 030- 256 88 11**

VESTIGING WOUDENBERG

Bedrijfshuisvesting

TE KOOP: KANTOORVILLA



SCHERPENZEEL
Stationsweg 387

Uw kantoor op een prachtige zichtlocatie? Dat kan in deze monumentale kantoorvilla van 605 m². Uniek in uitstraling, afwerking en vormgeving. Goed bereikbaar, een ruime tuin en veel parkeerruimte!

Vraagprijs: **op aanvraag**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE KOOP/TE HUUR: BEDRIJFSUNITS



MAARSBERGEN
Ambachtsweg 5S en 5T

Binnen dit recent opgeleverde project hebben wij twee representatieve bedrijfsunits beschikbaar. Beide (vanaf circa 188,4 m²) beschikken over een overheaddeur en twee eigen parkeerplaatsen.

Vraagprijs: **€ 149.500,- k.k.**

Huurprijs: **€ 995,- per maand**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE HUUR: WINKELRUIMTE



WOUDENBERG
De Nieuwe Poort 8-10

Gunstig, midden in het centrum van Woudenberg gesitueerde winkelruimte in het complex "De Nieuwe Poort"

Huurprijs: **Op aanvraag**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE HUUR: WINKEL



WOUDENBERG
Dorpsstraat 19

In het centrum van Woudenberg gelegen casco winkelruimte van circa 158 m².

Huurprijs: **€ 1.645,- per maand**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE HUUR: BEDRIJFSRUIMTE



MAARSBERGEN
Haarweg

Hoogwaardige, moderne bedrijfsruimtes gelegen op een goed bereikbare locatie op n bedrijventerrein Haarbos te Maarsbergen.

Er zijn nu twee units te huur.

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE HUUR: WINKELRUIMTE



WOUDENBERG
Voorstraat 23

In het gezellige centrum van Woudenberg: representatieve winkelruimte met van ca. 92 m². De frontbreedte is ca. 5 meter. De winkel is onderverdeeld in een verkoopruimte (58 m²) en een toiletruimte, hal en keuken/magazijn. Veel parkeergelegenheid.

Huurprijs: **€ 700,- per maand**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

NIEUWE BEDRIJFSUNITS



MAARSBERGEN
Haarbos 2

Splinternieuwe bedrijfsunits op een toplocatie! De perfecte kans voor elke ondernemer die op zoek is naar nieuwe bedrijfshuisvesting. Deze units zijn per direct beschikbaar en hebben een oppervlakte vanaf 85 m² (begane grond en verdieping).

Koopsom: **Vanaf € 115.000,- v.o.n.**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE KOOP: BOUWKAVEL



LEUSDEN
Hamersveldseweg Grasdorgerijweg

Aan de rand van Leusden, op de hoek Hamersveldseweg/Grasdorgerijweg: bouwkaavel van ca. 4.995 m². De gemeente Leusden is voornemens om de bestemming aan te passen met als uitgangspunt maximaal 1/3 deel wonen en 2/3 bedrijvigheid.

Prijs: **Nader overeen te komen**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

TE KOOP: BEDRIJFSUNIT



WOUDENBERG
Parallelweg 11J

Splinternieuwe bedrijfsunit op een toplocatie! De perfecte kans voor elke ondernemer die op zoek is naar nieuwe bedrijfshuisvesting. Deze unit is per direct beschikbaar en heeft een oppervlakte van 201 m² (begane grond en verdieping).

Koopsom: **€ 225.000,- k.k.**

Informatie: **Molenbeek Woudenberg, 033 286 44 11**

ZEIST & OMSTREKEN

DRIEBERGEN-RIJSENBURG

Wonen op niveau

Wonen in Driebergen-Rijsenburg betekent wonen op niveau, en niet alleen omdat het dorp iets hoger ligt dan omliggende plaatsen.

De plaats is één van de dorpen in de gemeente Utrechtse Heuvelrug en wordt omgeven door prachtige uitgestrekte bossen en weilanden. De dorpskern heeft allure, een aantal straten heeft zelfs het predikaat 'beschermde dorpsgezicht'. Ook van hoog niveau: het uniek veelzijdige aanbod muziek- en sportverenigingen, inclusief een rugbyclub! De variatie in restaurants (van bistro tot Michelinster) en speciaalzaken overstijgt die van vergelijkbare dorpen.

Voor forensen is het plezierig dat NS-station Driebergen-Zeist én de snelweg A12 nabij zijn. Ook twee buslijnen garanderen een snelle verbinding naar plaatsen als Zeist en Utrecht. Het woningaanbod? Net zo divers en veelkleurig als het dorp zelf!

Zowel Driebergen als Rijsenburg hebben een lange historie. De naam Thribergen komt als in het jaar 1159 voor! Sinds 2006 valt de plaats bestuurlijk onder de gemeente Utrechtse Heuvelrug, samen met Amerongen, Doorn, Leersum, Maarn, Maarsbergen en Overberg.

Een woning verkopen heeft altijd een zakelijke en een emotionele kant.

Bij Molenbeek besteden we aan beide veel aandacht. We luisteren graag naar uw verhaal, uw plannen, uw dromen. Dat klinkt een tikje zweverig? Dat is het niet. Integendeel, als we wat uitgebreider kennismaken, kunnen we uw woning beter verkopen. Wie weet immers beter hoe fijn het huis is dan u?

Frans Verweij
Makelaar en Taxateur o.z. RM RT