



Molenbeek Makelaars

DYNAMIS

EDITIE NAJAAR 2021
WWW.MOLENBEEK.NL

Wonen, Werken & Leven Krant



Pand met een verhaal
Hofstede in het strijdgewoel



Woningmarktcijfers Q2
Snelle verkooptijden



Meer weten over
Onderhandelen en bieden



Nieuwbouwplan Maarsweide

Alle woningen in plan Maarsweide (Maarsbergen)
zijn door Molenbeek Makelaars verkocht, de eerste
woningen worden op dit moment gerealiseerd.

BON VOOR GRATIS WAARDEBEPALING

Wilt u een gratis en vrijblijvende
waardebepaling van uw woning?
Vul deze bon in en stuur 'm op
(De Nieuwe Poort 20, Woudenberg).
Natuurlijk mag u ook even:

Bellen 033-286 4411 of
Mailen woudenberg@molenbeek.nl

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

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



Uw eerste woning kopen?

Weten wat uw mogelijkheden zijn?



Profiteer ook van de extreem lage 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!

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

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



adres Antonlaan 600
3707 KD Zeist

tel 06 - 40 24 91 11
mail info@flikweertadvies.nl

→ **flikweertadvies.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 Woudenberg is de verkooptijd in de afgelopen vijf jaar gekelderd van 120 naar 35 dagen (bron: kwartaalrapportage Sprekende 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.



Pand met een verhaal

Kasteel Geerestein in Woudenberg

Hofstede in het strijdgewoel

Huis Geerestein, de 'ridderhofstad' aan de Geeresteinselaan heeft met zijn witte pleisterwerk een vredige uitstraling. Wie echter naar de geschiedenis van dit Woudenbergse pareltje kijkt, ontdekt dat het meermalen midden op het strijdtoneel lag. Met de nodige verwoestingen en beschadigingen tot gevolg.

Neem het jaar 1356, de periode van de Hoekse en Kabeljauwse twisten. De boerderij die toen op de plaats van het huidige Geeresteein stond, wordt slachtoffer van het strijdgewoel. Op dezelfde plaats verrijst rond 1400 echter een nieuwe boerderij: de Borchhove.

Zo'n 80 jaar later komen de toenmalige bezitters, de familie Van Zuylen, in opstand tegen leenheer en bisschop David van Bourgondië. Dat leidt zoals in die tijd gebruikelijk tot een gewapend conflict. Tijdens deze gevechten wordt de voorloper van Geerestein verwoest. Rond 1504 verrijst het opnieuw uit de as als ridderhofstad, maar opnieuw niet voor lang. Nu zijn het Glderse troepen die de 'pais en vree' ruw doorbreken. Na de confrontaties tussen de rivaliserende partijen het Sticht en Gelre ligt het gebouw er weer verwoest bij. Gelukkig gaat de eigenaar, Arnd van Zuylen, niet bij de pakken neerzitten, rond 1558 bouwt hij Geerestein opnieuw op.

Een familielid en naamgenoot van hem maakt van Geerestein in 1614 een ambachtsheerlijkheid. Dat is tevens het startpunt van vrediger tijden. Door vererving komt de ridderhofstand in de zeventiende eeuw in handen van de familie Van Lynden. vanaf dit moment is de sloophamer het enige gereedschap dat in de strijd wordt geworpen, maar telkens met de bedoeling het pand te verbouwen of renoveren.

Van de Van Lyndens krijgt de familie Van Rechteren de ridderhofstad in eigendom. Zij laat rond 1740 een nieuwe voorgevel in Rococo stijl bouwen. In 1834 verkoopt J.H. graaf van Rechteren Geerestein aan Hendrik Daniël Hooft. Die geeft Geerestein de zoveelste facelift, nu in neo-classicistische stijl. De voorgevel krijgt een verhoogde kroonlijst, het pand wordt voorzien van wit pleisterwerk. Na zijn overlijden wonen zijn drie dochters tot in de jaren '30 van de twintigste eeuw in het huis. Na de Tweede Wereldoorlog doet het dienst al huis voor gerepatrieerden uit Indonesië en later als tehuis voor bejaarden en chronisch zieken. Tot Inbo Architecten er in 1969 een kantoorgebouw van maakt.

Kort voor de zomer van 2021 heeft Molenbeek Makelaars in opdracht van Inbo Architecten Ridderhofstad Kasteel Geerestein verkocht.

Ria Cozijnsen verkocht Ruysdaellaan 32 in Woudenberg

THUISKOMEN IN SCHERPENZEEL

Bijna vijftig jaar woonde Ria Cozijnsen aan de Ruysdaellaan 32 in Woudenberg, de eerste 44 jaar samen met haar echtgenoot Jan. "We waren de eerste bewoners van dit huis. Zes jaar geleden is Jan overleden en ik zei altijd: als hij er niet meer is, moet ik verhuizen vanwege de tuin die Jan altijd keurig bijhield. Ik heb het hier toch nog zes jaar volgehouden, maar nu wordt het teveel, met name de tuin. Ik ben wel energiek, maar wordt ook ouder en ik wil de tuin keurig bijhouden."

De afgelopen anderhalf jaar keek ze rond naar een andere woning, om uiteindelijk 'te vallen' voor een appartement in het centrum van Scherpenzeel, haar geboorteplaats. "Het is thuiskomen, Scherpenzeel is echt mijn plaats, mijn vader woonde er tot 2010 en daar kwam ik veel. Ook kerkelijk is het fijn. We zijn hier getrouwd en hebben hier destijds samen belijdenis gedaan."

Op advies van zoon Maarten nam ze voor de verkoop van haar woning contact op met makelaar Sam van den Berg. "Dat klikte meteen heel goed. Hij nam alle tijd en het voelde heel eigen. Toen het bord in de tuin kwam heb ik wel even een traantje gelaten, maar het is goed zo." Of ze Molenbeek Makelaars aanbeveelt? "Absoluut, bij de beoordeling heb ik 'uitstekend' ingevuld."



SUCCESVOL VERKOCHT

Waar is het woningaanbod?

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 8, 9 en 10 ziet u een overzicht van de in het afgelopen kwartaal verkochte woningen.

Omdat het woningaanbod bijna per week verandert, verwijzen we u voor actuele woningen naar onze website: www.molenbeek.nl. We kunnen in deze krant wel woningen presenteren, maar de kans is groot dat ze al verkocht zijn voor de Woonkrant bij u op de mat valt.

Zoekt u een woning in ons werkgebied? Vul dan gratis en vrijblijvend een zoekopdracht in op de website, onder het kopje wonen. Dan houden we u op de hoogte van nieuw aanbod. Ook kijken we of er voor u een woningmatch te maken is met een andere woningzoeker.



Woningmarkt in kwartaal 2

Verkooptijd korter, aanbod kleiner

Al bijna 3 jaar is er in Woudenberg en aangrenzende woonplaatsen sprake van een krappe woningmarkt. Dit blijkt uit het rapport Sprekende Cijfers van Molenbeek Makelaars over het tweede kwartaal van 2021. De gemiddelde verkooptijd van een koopwoning is in vijf jaar tijd gedaald van 120 dagen (2016) naar slechts 35 dagen in het afgelopen kwartaal.

Een lichtpuntje voor woningzoekers: het woningaanbod is iets ruimer dan het voorgaande kwartaal. Op peildatum 1 juli 2021 kon men in het dorp Woudenberg kiezen uit 23 woningen tegen 19 een kwartaal eerder. "Maar het is een bescheiden lichtpuntje", vertelt Marcel Donker van Molenbeek. "Als je het vergelijkt met het tweede kwartaal van 2019, voor corona dus, is het aanbod 50% lager." Het beperkte aanbod wordt overigens mede bepaald door de enorme verkoopsnelheid. "Ons kantoor verkoopt veel woningen binnen enkele weken en meestal boven de vraagprijs. In Woudenberg speelt ook de factor nieuwbouwwoningen een belangrijke

rol. Wordt er een project gelanceerd, bijvoorbeeld in Hoevelaar, dan zie je direct meer beweging op de woningmarkt.

Stedelijk koperspubliek

Een trend van de afgelopen jaren is de verandering van de koperspopulatie. Woudenberg is meer in trek bij woningzoekers uit Amersfoort, Utrecht en Zeist. "Voor woningeigenaren die hun huis willen verkopen", zegt Marcel Donker, "is het goed om te weten dat wij mede dankzij eigen vestigingen in Zeist en Utrecht een uitgebreid kopersnetwerk hebben in deze plaatsen." Daarmee stijgt het aantal werkelijk geïnteresseer-

de kopers. Donker: "Niemand wil dat er hele volksstammen kijkers door de woning marcheren. Voor een succesvolle verkoop is het belangrijk dat de juiste kopersgroep kennismakt met de betreffende woning. Daar kunnen wij als makelaar voor zorgen, op basis van netwerk, beschikbare data en een maatwerkverkoopstrategie."



Gratis te leen

Familieëunie of buurtfeestje? Dit springkussen is voor onze klanten gratis te leen. Reserveer tijdig via 033 286 4411.



Paul Jurriaans verkocht Samuel de Marezhof 91 in Maarsbergen

WAT MIJ AANSPRAK: PROFESSIONALITEIT

"Toen mijn vrouw Wilma in 2017 ernstig ziek werd, verkochten we ons huis in de Randstad en zijn neergestreken in Maarsbergen. Zo kon ik 24/7 de tijd met haar doorbrengen", vertelt Paul Jurriaans. Vorig jaar is Wilma overleden en was Paul van plan te blijven wonen in het huis aan de Samuel de Marezhof 91. Het leven liep echter anders, hij ontmoette een nieuwe levensgezel en samen maken ze later dit jaar een nieuwe, gezamenlijke start. Op een boerderijtje, ergens in het oosten van het land.

Omdat Paul vanouds niet uit de regio komt, nodigde hij vier makelaars uit voor een kennis-making. Hij koos voor Molenbeek Makelaars en dat had met gevoel te maken. "En wat mij aansprak was hun professionaliteit. Neem de verkoopbrochure, die is echt heel mooi gedrukt. Ook het contact was prima en natuurlijk is ook de prijs belangrijk." De verkoopperiode omschrijft Paul als 'een drukke boel' met veel kijkers, briefjes van potentiële kopers op de mat en uiteindelijk 11 biedingen. "Molenbeek is wat mij betreft zeker aan te bevelen. Er is een snelle terugkoppeling en als er wat is zijn dingen altijd bespreekbaar."



SUCCESVOL VERKOCHT



KERK TE KOOP BIJ MOLENBEEK

Molenbeek Makelaars mag opnieuw de verkoop van een bijzonder gebouw verzorgen. Het betreft een kerkgebouw met bijbehorende pastorie aan de St. Willibrordusstraat 17-19 in Soest. De verkoop gaat bij inschrijving, de sluiting

is op vrijdag 15 oktober om 11:00 uur. Gebouw en locatie bieden veel mogelijkheden voor herbestemming. De gebouwen meten in totaal 1.684 m², de kavel circa 6.915 m².

De rooms-katholieke 'Heilige Familie' kerk met pastorie is in 1938-1939 gebouwd naar ontwerp van A. Hardeman en A. Brouwer in opdracht van de plaatselijke parochie. De kerk is een zogenaamde 'pseudo-basiliek' met een deels in het schip opgenomen westtoren met aan weerszijden een 8-zijdige zijkapel. De gevels zijn uitgevoerd in baksteen en voorzien

van spitsboogvensters. Boven de entree in de toren is een roosvenster opgenomen.

De kerk is met een galerij verbonden aan de pastorie pastorie, die in dezelfde bouwstijl is gerealiseerd. De pastorie heeft een rechthoekige plattegrond en bestaat uit twee bouwlagen en een zolder. De voorgevel

heeft een asymmetrische indeling met links - in stijl met het kerkgebouw - een rondboogportiek en entree.

Voor geïnteresseerden zijn er nog drie kijkdagen:

- 6 september van 12:00 - 16:00 uur;
- 16 september van 14:00 - 17:30 uur;
- 23 september van 09:00 - 12:00 uur.



**Molenbeek
Makelaars**

TE KOOP
033 286 44 11

molenbeek.nl



September: nieuw aanbod woningen

U wilt een woning kopen? Houd dan de komende weken onze website en Facebook-pagina in de gaten. Er zitten diverse woningen 'in de pijplijn' die direct na de schoolvakanties in de verkoop komen. Natuurlijk kunt u ook een zoekopdracht invullen op onze website. Dan houden we u op de hoogte van passend nieuw aanbod!



5x VERKOCHT

De volgende 5 nieuwbouwprojecten zijn de afgelopen periode succesvol verkocht via Molenbeek Makelaars:

Hoevelaar Woudenberg

Project Oeverwal
Project Oevergras
Project Oevergras fase 2

Maarsweide Maarsbergen
Amaliahof Woudenberg

Molenbeek taxeert, ook bij renteopslag hypotheek

Molenbeek Makelaars verzorgt voor woningeigenaren taxaties. Onze taxateurs werken daarbij volgens de de richtlijnen van het NRV (Nederlands Register Vastgoed Taxateurs). Als lid van het NWWI (Nederlands Woning Waarde Instituut) geven we 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 gestegen. Dit betekent dat de verhouding tussen de actuele marktwaarde van een huis en het geleende bedrag verandert. Wie in 2015 een woning kocht voor €300.000 en daarvoor een hypotheek afslot 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 opzichte 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 hoge-

re 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.





Een woning kopen op de krappe woningmarkt

Over bieden en onderhandelen

Het kan u maar zo overkomen: er komt een woning in de verkoop en u bent op slag verliefd. Op het huis, de plek, het hele plaatje. In deze tijd met een krappe woningmarkt is het belangrijk om snel te reageren richting de makelaar en vervolgens (als u de woning bezichtigd heeft) de juiste biedingsstrategie te kiezen. Dat laatste is erg belangrijk, wie verliefd is op een woning blijft zelden objectief..

Er zijn verschillende manieren om te bieden op een huis. De verkoper bepaalt welke er gekozen wordt:

1. Onderhandelen: bij deze vorm doet u als geïnteresseerde, mondeling of schriftelijk, een openingsbod. Zodra u een tegenbod krijgt, bent u in onderhandeling. U kunt er als bieder ook voor kiezen om direct een eindbod neer te leggen, met een bepaalde datum en tijd waarop u een reactie van de verkoper wenst.

2. Verkoop bij inschrijving: kiest de verkoper voor deze vorm, dan is onderhandelen niet mogelijk. Alle bidders doen een eindbod. Dit moet voor een bepaalde datum en tijd binnen zijn bij de verkopende makelaar. Vaak spelen er specifieke richtlijnen, spelregels en voorwaarden een rol. Let daar goed op of betrek voor de zekerheid de Molenbeek aankoopmakelaar bij uw bieding.

3. Online bieden: via een digitaal platform, zoals NVM Online Bieden, ziet u precies wat er geboden is en kunt u uw bieding gedurende het biedproces aanpassen. Inclusief de ontbindende voorwaarden. U kunt er zelfs voor kiezen uw bod automatisch te verhogen zodra u overboden wordt.



4. Veiling: dit kan een vrijwillige- of een executieveiling zijn. Een verkoper kiest voor een vrijwillige veiling, als deze verwacht dat een openbare verkoop meer opbrengt. De executieveiling is een onvrijwillige openbare verkoop, waarbij bezit wordt verkocht om openstaande schulden af te lossen.

Aankoopmakelaar

Om een doordacht bod te doen, bepaalt u eerst uw onderhandelingsruimte en stelt een ideale en een maximale prijs vast. Daarbij is het belangrijk om te weten wat de woning waard is. De Molenbeek aankoopmakelaar kent de lokale huizenmarkt, heeft inzicht in de laatste prijsontwikkelingen en kan goed de reële waarde van een woning bepalen. Denk ook goed na over de voorwaarden die u de verkoper aanbiedt. Die zijn namelijk (naast de prijs) ook belangrijk voor een verkoper. Het hoogste bod is niet altijd het winnende bod.

Veel woningen worden momenteel overboden. Wilt u boven de vraagprijs bieden? Bedenk dan goed hoeveel u wilt en kunt overbieden op het huis. Het bedrag boven de vastgestelde waarde van de woning kunt u niet lenen en moet u zelf financieren. De Molenbeek aankoopmakelaar helpt bij de bepaling van het beste bod en ondersteunt bij de onderhandelingen.

Voorwaarden:

Bieden op een huis gaat niet alleen over de prijs, ook de voorwaarden zijn belangrijk en daarmee kunt u uw onderhandelingspositie versterken. Dit zijn de belangrijkste:

1. Opleverdatum: wilt u de woning snel of juist op langere termijn overnemen? Dat kan voor de verkoper een belangrijk pluspunt zijn.

2. Geldigheidsduur van uw bod: met deze voorwaarde kunt u de onderhandelingen beïnvloeden.

3. Overname van roerende zaken: wilt u bepaalde zaken (witgoed, zonwering, stoffering) overnemen van de verkoper, dan kunt u die onderdeel maken van uw bieding.

4. Ontbindende voorwaarden: in uw bieding kunt u ontbindende voorwaarden opnemen zoals financiering of bouwkundige keuring. U kunt hier echter ook bewust van afzien, wat voor de verkopende partij aantrekkelijk kan zijn. Ook in dit geval geldt: wees voorzichtig en laat u adviseren en begeleiden door de Molenbeek aankoopmakelaar.

Goed om te weten

Verkopers hebben veel vrijheid tijdens het onderhandelingsproces. Bezichtigingen mogen doorgaan, net als biedingen van andere geïnteresseerden. Onderhandelingen kunnen op elk moment gestopt worden, zowel door de potentiële koper als de verkoper. Zelfs als er een koopsom is overeengekomen, mag een particuliere verkoper afzien van de verkoop aan een particuliere koper.

Zodra koper en verkoper het eens zijn en er een akkoord op het bod is, maakt de makelaar de koopakte op. De koop is definitief als deze door beide partijen is getekend. Vervolgens heeft een particuliere koper nog drie dagen bedenktijd, daarna kan deze alleen nog afzien van de koop op basis van de ontbindende voorwaarden.

Afspraak? Bel 033 286 4411.

Realistische vraagprijs = snellere verkoop + hogere opbrengst

Woning verkopen? Nodig vrijblijvend de makelaar van Molenbeek uit. Tijdens zo'n ontmoeting maken we kennis, lopen met u door de woning en geven een advies over de vraagprijs.

Ons advies gaat verder dan het noemen van een bedrag. De vraagprijs heeft namelijk alles te maken met verkoopstrategie. Zeker in deze krappe markt is het belangrijk om een verkoopplan te hanteren dat exact aansluit bij uw wensen. Bijvoorbeeld ten aanzien van de overdrachtsdatum.

Molenbeek presenteert u geen luchtkastelen, maar geeft een realistisch, met feiten onderbouwd verkoopadvies. Een advies dat in de praktijk leidt tot een hogere opbrengst. Hoe dat werkt?

Bel 033 286 4411 en we leggen het persoonlijk uit.



Familie De Wilde verkocht Thorbeckelaan 9 in Woudenberg

REËLE VRAAGPRIJS

Vijf jaar geleden verhuisden Bram en Loes de Wilde vanuit Baarn naar Woudenberg. "Er wonen kinderen in Amersfoort, Leusden, Woudenberg en Veenendaal, vandaar", vertelt Bram. Destijds zochten ze al een woning met een slaapkamer en badkamer beneden, maar die was toen niet te vinden. Daarom kochten ze een twee-onder-een-kap aan de Thorbeckelaan 9 in Woudenberg.

De wens van een slaapkamer beneden bleef echter op de achtergrond aanwezig. In maart maakte Bram daarom een afspraak voor een waardebepaling met makelaar Marcel Donker. Vervolgens startte het paar een nieuwe zoektocht, waarbij ook andere plaatsen zoals Leusden en Scherpenzeel in beeld waren. "We hebben een woning in Scherpenzeel gekocht met iets meer ruimte om het huis." Inmiddels woont het paar in de buurgemeente en spijt van de verhuizing hebben ze zeker niet. "Woudenberg is een leuk dorp, we hebben er met plezier gewoond, maar wat jammer blijft: je mist een kern. Die heeft Scherpenzeel wel."

Voor de verkoop van de Thorbeckelaan 9 stapte Bram opnieuw bij Molenbeek Makelaars binnen. "We hebben dit huis destijds ook via Marcel gekocht en dat is allemaal heel goed gegaan." Die goede ervaringen kregen een vervolg, want ook nu zijn Bram en Loes de Wilde zeer te spreken over de dienstverlening van zowel Sam van den Berg als Marcel Donker. "Ze gaan uit van een reële vraagprijs en benoemen ook eerlijk de mindere punten van een huis, bijvoorbeeld van de ligging. Net voor de brochure werd gedrukt, is de vraagprijs nog wel iets verhoogd, op hun advies." Uiteindelijk werd ook die vraagprijs overboden door de nieuwe eigenaar. "Die heb ik vanmiddag nog even gesproken, hij is zeer enthousiast over het huis. Dat is leuk om te horen, toch?"



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
Prinsenlaan 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
Voorheuvel 29



MAARSBERGEN
Woudenbergseweg 62 a



WOUDENBERG
Meidoorn 2



ZEIST
Crosestein 3511



SOESTERBERG
Banningstraat 2 D08



ZEIST
Brugakker 6407



ZEIST
Jufferstraat 7



ZEIST
Achterheuvel 89 A



WOUDENBERG
De Nieuwe Poort 22



WOUDENBERG
Beukenlaan 29



ZEIST
Finsponglaan 118



SOESTERBERG
Rademakerstraat 16



ZEIST
Nelson Mandelalaan 66



WOUDENBERG
Daantgenshof 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
Tuindorpgeweg 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

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



VERKOCHT

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 bedrijventerrein Haarbos te Maarsbergen.

Twee units zijn sinds kort te huur.

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

TE HUUR: WINKELRUIMTE



VERHUURD

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



VERKOCHT

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 Grasdrogerijweg

Aan de rand van Leusden, op de hoek Hamersveldseweg/Grasdrogerijweg: bouwka­vel 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



VERKOCHT

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**

VESTIGING UTRECHT

Bedrijfshuisvesting



TE HUUR: WINKELRUIMTE

BUNNIK Dorpstraat 29

De Dorpsstraat 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 Pausdam-brug. 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

GROENEGAN Groenekanseweg 21

De voormalige 'School met de Bijbel' aan de Groenekanseweg 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.groenekanseweg21.nl**



TE HUUR: KANTOORRUIMTE

ZEIST 2e Dorpsstraat 30- 30A

Het object betreft een kantoorruimte van circa 278m², gelegen aan de 2e Dorpsstraat 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**



**WETEN WAT UW
WONING WAARD IS?
BEL VOOR EEN GRATIS
EN VRIJBLIJVENDE
WAARDEBEPALING**
033 286 4411



Puzzel mee, win een diner voor 2!

Een Dozijn Verschillen Puzzel

Gezellig, de kinderkamer hierboven. Alleen zitter er tussen de beide plaatjes wel verschillen. Twaalf om precies te zijn. Ziet u ze? Omcirkel de verschillen met een pen en ontdek of u ze allemaal vindt.

Oplossing gevonden? U mag de ingevulde puzzel aan de achterzijde van ons pand in de brievenbus doen. U kunt uw oplossing ook scannen of fotograferen met uw telefoon en het plaatje mailen naar: woudenberg@molenbeek.nl.

Uit de goede inzendingen trekken wij de winnaar. Deze krijgt een dinerbon t.w.v. € 75,- van Brasserie Schimmel 1885 in Woudenberg.

De oplossing hierboven is van:

Naam:

.....

Straat:

.....

Woonplaats:

.....

Telefoon:

.....

Inzenden kan tot 30 september 2021.

Winnaar vorige puzzel

Mevrouw Zech-Van Steenberghe uit Woudenberg.
Van harte gefeliciteerd.



Familie Kastelein verkocht Burgwal 34 in Woudenberg

ECHT NUL HAKEN EN OGEN

Meer ruimte en op fietsafstand van werk, kerk en school. Dat waren de wensen van Pieter en Ineke Kastelein bij hun zoektocht naar een ander huis. Het duurde een paar jaar voor ze hun droomhuis vonden, maar eerder dit jaar was het zover. "Over de verkoop van ons huis aan de Burgwal zaten we niet in", vertelt Ineke Kastelein-Van Zwet. "Maar wel: hoe pak je dat in deze tijd goed aan?" Pieter en Ineke gingen daarom naar Molenbeek Makelaars. "Je verkoopt geen paar schoenen, maar een huis, een deel van je leven. Dan wil je een professionele partij."

De woning werd snel en bovendien boven de vraagprijs verkocht. Mooi, maar Ineke noemt ook andere punten waarom ze zeer tevreden is over Molenbeek. "Korte lijnen, echt heel goede fotografie, een duidelijk en onderbouwd advies over de vraagprijs en ook een map met heel goede informatie. De communicatie was persoonlijk en professioneel. Er waren echt nul haken en ogen tijdens het verkoopproces." Uiteindelijk is de woning verkocht aan een jong echtpaar uit Amersfoort dat heel bewust een woning in deze wijk zocht. "Gelijk hebben ze", vindt Ineke, "het is er megafijn wonen, een gemoedelijk en gezellig buurtje, groen, sociaal en je bent zo op Den Treek."



SUCCESVOL VERKOCHT