



DYNAMIS

Molenbeek Makelaars

EDITIE VOORJAAR 2022 | WWW.MOLENBEEK.NL

WOONMAGAZINE



Nieuwbouwplannen 2022

Woningmarktcijfers

Verkopers aan het woord



NIEUWBOUWPLAN HOEVELAAR WOUDENBERG
ZIE PAGINA 13



Solide basis, dat leeft fijner

De hypotheek is het fundament onder uw financiën. Als die solide, voordelig en toekomstbestendig is, leeft u onbezorgd en fijner. De persoonlijke en onafhankelijke adviseur van Finament vindt de hypotheek die past bij uw leven. Maak een afspraak voor een gratis en vrijblijvend adviesgesprek via 030-6925534.

Rente vanaf

124%

HET FINANCIËLE FUNDAMENT ONDER UW LEVEN

030-6925534
www.finament.nl

HET HELE PLAATJE IN EEN KEER GEREgeld



Raamdecoratie, vloeren, tapijten, behang en zonwering. Bij Brouwer geef je jouw interieur in één keer de gezelligste sfeer! Samen met onze adviseur.

BROUWER

VLOEREN | GORDIJNEN | INBETWEENS | RAAMDECORATIE | TAPIJTEN | BEHANG | ZONWERING

Emmastraat 1 - 3931 EC Woudenberg T 033 286 7911 E info@brouwerwoudenberg.nl I www.brouwerwoudenberg.nl

Gokje nemen of toch niet?

Valt het u ook op, de forse hoeveelheid reclames voor casino's, loterijen en kansspelbedrijven die in een constante stroom voorbij komen? Bijvoorbeeld terwijl u even iets opzoekt op internet? Deze aanbieders proberen u af en toe een gokje te laten wagen en inmiddels is het indammen van deze 'gokreclame' in politiek Den Haag een belangrijk thema geworden.

We moesten hier even aan denken door een opmerking van één van onze opdrachtgevers. Het gesprek ging over de vraagprijs voor zijn woning en terloops zei hij: 'we kunnen natuurlijk ook een gokje wagen en tien procent meer vragen'. Vanuit de huidige markt is deze suggestie best begrijpelijk. Iedereen die de woningmarkt volgt, ziet dat prijzen al jaren stijgen en het soms lastig is om de vraagprijs te bepalen. Tenminste, als je niet beschikt over actuele en relevante marktcijfers.

Wij van Molenbeek Makelaars beschikken daar wel over. Via de NVM en het samenwerkingsverband Dynamis hebben we toegang tot zeer gedetailleerde gegevens over vraagprijzen, transactieprizen en consumentenvoorkeuren en consumentengedrag. Op basis van die data geven we iedere opdrachtgever een met feiten en cijfers onderbouwd advies. Over de vraagprijs natuurlijk, maar ook over de verkoopstrategie en verwachte opbrengstwaarde. Als het om iets als de opbrengst van een woning gaat, staat 'een gokje wagen' niet in ons woordenboek.

Of die aanpak werkt? Wij zijn ervan overtuigd en dat geldt ook voor onze opdrachtgevers. Kijk maar eens naar reviews op Funda en Google. Het is opvallend om te zien hoe vaak zij hun waardering uitspreken voor de realistische benadering van Molenbeek Makelaars.

Geen 'reken-je-rijk' strategie zoals een van onze klanten het omschrijft, maar een gedegen en gedetailleerd marktonderzoek bij iedere afzonderlijke woning. Met vervolgens een maatwerk verkoopstrategie. Maatwerk, want geen woning is hetzelfde en de woningmarkt is geen kansspel.

Wilt u ervaren hoe zo'n strategie er in het geval van uw woning uit ziet? Maak een afspraak voor een persoonlijke kennismaking. Dat is gratis en vrijblijvend, dus u heeft niets te verliezen :-)



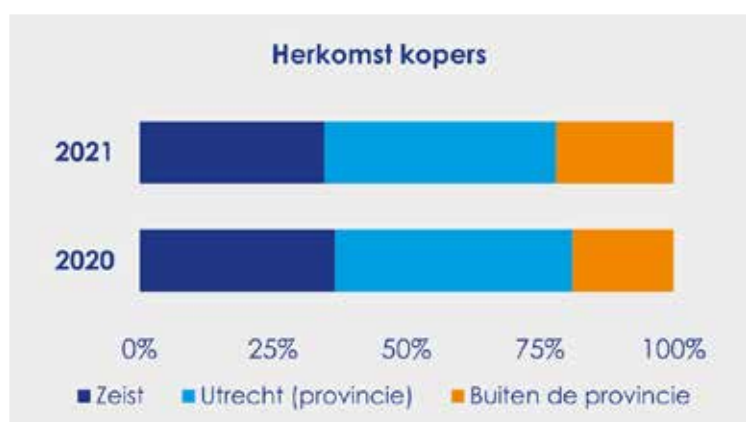
5 Anneke en Koen zochten kopers met gevoel voor huis en straat



8 Bert en Ilse kunnen toch verhuizen dankzij een hypotheekoplossing van Finament



17 Wordt 2022 het jaar van de nieuwbouw? Bij Molenbeek Makelaars wel.



Ontwikkeling woningmarkt Q4 - 2021

Krapte woningmarkt neemt verder toe

Een nog krappere woningmarkt met minder aanbod, record-hoge prijzen en een gemiddelde verkooptijd die rond de 21 dagen schommelt. Dit is het beeld van de woningmarkt in het werkgebied van Molenbeek Makelaars.

Molenbeeks kwartaalrapportage "Sprekende Cijfers" – over het vierde kwartaal van 2021 – laat zien dat er op korte termijn weinig zicht is op een ruimere woningmarkt. Daarvoor is bijvoorbeeld een stevige impuls van nieuwbouw nodig. Op wat langere termijn gloort er wel licht aan de horizon. Molenbeek neemt in 2022 diverse nieuwbouwprojecten in de verkoop, ook in Woudenberg.

Wie inzoomt op de kwartaalcijfers ziet een verschil tussen gemeenten met veel inwoners zoals Utrecht en Zeist en de kleinere plaatsen daar omheen. Zo is in Utrecht het woningaanbod al drie jaar op rij redelijk stabiel. Hier staan gemiddeld 1200 tot 1400 woningen te koop. In Zeist is het aan de lage kant, maar met bijna 150 woningen in de verkoop is er nog een redelijk aanbod.

Landelijk is een gemiddelde koopwoning in 2021 liefst 15,2% duurder geworden. De krapte op de markt en de lage hypotheekrente zorgen voor kopers die elkaar overbieden. Het vierde kwartaal was de uitschieter van het jaar. In deze periode stegen de verkoopprijzen van woningen in Utrecht en Houten met 23% ten opzichte van een jaar eerder. Ook in Zeist (+18%), Woudenberg (+19%), De Bilt (+28%) en Bunnik (+31%) werd veel meer betaald voor een koopwoning. Scherpenzeel liet zelfs een plus van 24% zien.

Starters

Voor starters is de woningmarkt zeer uitdagend. Toch blijkt uit de afgelopen vier kwartalen dat zij toch gemiddeld vertegenwoordigd in het koperspubliek. In 2021 is in het werkgebied van Molenbeek 42% van de kopers een starter, dit is vergelijkbaar met het landelijke gemiddelde. Met de komende nieuwbouwplannen in de regio zijn er ook de komende jaren mogelijkheden voor toetreders op de markt voor koopwoningen.

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 alles boven de vraagprijs. Op pagina 10, 11 en 12 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 www.molenbeek.nl. We kunnen in deze krant wel woningen presenteren, maar de kans is groot dat ze al verkocht zijn voor het Woonmagazine 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.

Reviews in beeld

Onze makelaar Diederik is professioneel en weet precies wat er in de huizenmarkt speelt, houdt regelmatig contact en 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 4de keer op 1 dag..Wij zijn vol lof over onze makelaar

Zeer goed niets was teveel moeite,regelde alles voor ons zeer vriendelijke medewerkers een aanrader voor iedereen die een huis wil kopen of verkopen.

Bron: Google Reviews en Funda.nl



Anneke Schreel en Koen de Boer verkopen Prof. Sproncklaan 19 in Zeist

Met gevoel voor huis en straat

'Met pijn in het hart zullen de eigenaren deze woning verlaten' stond bij de Funda-woningbeschrijving van de Prof. Sproncklaan 19 in Zeist. En dat is begrijpelijk, Anneke Schreel en Koen de Boer woonden er 26 jaar met veel plezier. Koens grootouders waren er de eerste bewoners van, dus het huis is ook een deel van de familiegeschiedenis. "Maar we verhuizen naar een monumentale woonboerderij in Noord-Limburg, aan de rand van het bos met veel grond en ruimte voor dieren", vertelt Anneke opgewekt. "De kinderen zijn de deur uit, we stappen in de volgende fase van ons leven."

Voor de verkoop van hun woning in het Patijnpark nodigden ze twee makelaars uit. De keuze viel op Molenbeek. Anneke: "Ze pakken het vanaf het eerste gesprek grondig aan en vragen door op detailniveau. Zo ontdekken ze wat een huis bijzonder maakt en krijgen er gevoel bij."

Dit laatste vonden Koen en Anneke belangrijk. "We wilden het huis goed achterlaten en zochten kopers met gevoel voor het huis en de straat. Mensen die in de buurt passen en leuk zijn voor de burens. Dat heeft makelaar Frans Verweij op een goede manier meegenomen in het traject. Naast het feit dat het fijn is als iemand een goede prijs biedt."

Mooi weer

Bij de start van het verkooptraject ontdekte Anneke al snel een kwaliteit van

Molenbeek: flexibiliteit. "We verkochten in de winter en je wilt natuurlijk dat het huis tot zijn recht komt op de foto's. Op een gegeven moment zag ik dat het de volgende dinsdag mooi weer zou zijn. Ik heb Frans gebeld of ze dan foto's konden maken. Dat heeft hij direct geregeld."

Zorgvuldig

De woning werd snel verkocht aan kopers die goed passen bij het huis en de omgeving. Over de verkoopbegeleiding door Molenbeek Makelaars zijn Anneke en Koen zeer content. "Ze zijn zeer zorgvuldig in het gehele traject. Daarbij hebben ze de combinatie van zakelijk en menselijk in hun benadering."

Familie Hayward verkocht Veldwachter Willemslaan 12 in Odijk

"Nothing but praises" voor Molenbeek

In mei 2019 strijken Kathryn en Rhys vanuit Australië neer in Nederland vanwege zijn werk. Ze kopen een woning in Odijk omdat ze het huis dat ze bewonen ook graag bezitten. "Bovendien", zegt Kathryn, "is een hypotheek voordeliger dan huren."

Het bevalt het echtpaar goed in Odijk en ook Nederland vinden ze een mooi land. "Maar het is wel heel anders dan Australië. Huizen staan hier veel dichters op elkaar, in Australië zijn grote open ruimtes."

Het jaar 2020 zal het echtpaar niet snel vergeten. Dan wordt hun dochter geboren en maakt corona een terugreis naar Australië onmogelijk. Pas in december 2021 gaan de grenzen *down under* weer open. Nu is het tijd om hun inmiddels 18 maanden oude dochtertje echt te laten kennismaken met de familie thuis. "Daar kijken wij en zij naar uit", vertelt Kathryn.

Tuin heeft geholpen

Die thuisreis krijgt meteen een definitief karakter. Het echtpaar keert terug en dat maakte ook de verkoop van hun woning in Odijk noodzakelijk. "Een fijn dorp om te wonen. In Australië

woonden we ook in een kleine plaats vlakbij de hoofdstad Canberra. Dat lijkt wel op Odijk." Ook van het huis zelf, aan de Veldwachter Willemslaan, heeft Kathryn genoten. "Er zit een tuin bij, die heeft ons geholpen om de coronaperiode door te komen."

Goede beslissing

In 2019 kocht het echtpaar het huis via Molenbeek Makelaars en de ervaringen waren destijds positief. "Ook burens in Odijk verkochten hun woning via deze makelaar en zij vonden hen erg hulpvaardig." Molenbeek mocht daarom het huis in de verkoop nemen; op 28 december kwam het op de markt. In *no-time* waren er twee dagen vol bezichtigingen ingevuld en uiteindelijk volgden er negen zeer goede biedingen. Kathryn: "Het is achteraf gezien een erg goede beslissing geweest om hier een huis te kopen."

Over de service van Molenbeek Makelaars is Kathryn enthousiast. "Er zijn verschillen met Australië en die heeft Vince allemaal duidelijk uitgelegd. Hij is hulpvaardig en beleefd, niets dan lof voor deze makelaar, ze zijn professioneel en deskundig."



Stan en Nelleke Bosch over hun verhuizing

Geen Domburg of Noordwijk maar Nieuwkoop

18 jaar woonden Stan en Nelleke Bosch in hun vorige woning, vervolgens ook 18 jaar in villa De Boschbes in de wijk Valkenbosch in Zeist. "Toen werd het tijd voor iets nieuws", zegt Stan. "Zeist is een gemeente die alles heeft, goede scholen, veel winkels en mooie natuur. We hebben er 36 jaar met veel plezier gewoond."

Al filosoferend over een andere woon-omgeving viel hun oog op de Zeeuwse badplaats Domburg. Ze reden er een keer of vijf heen om woningen te bekijken. In de tussentijd namen ze contact op met Frans Verweij van Molenbeek Makelaars om antwoord te krijgen op de vraag: 'wat kan onze huidige woning opbrengen?'. Die werd beantwoord, maar de makelaar stelde ook een scherpe tegenvraag: 'waarom Zeeland?'. "Wat bleek", vertelt Stan Bosch, "hij heeft familie in Zeeland en komt daar weinig vanwege de afstand. Je bent zo drie uur onderweg om er te komen. Onze zoon woont in Uithoorn en wij zijn inmiddels zestigers, dan is zo'n afstand toch niet praktisch."

Spelletjes

Omdat Stan en Nelleke eerder in Noordwijk woonden, was dit de tweede optie die ze bekeken. "We deden een bod op een woning en vroegen Frans om er te kijken. Een paar uur voor we tekenden was hij bij de woning, waar de verkopend makelaar vertelde dat er een ander, hoger bod was uitgebracht. Frans was heel boos, hij houdt niet van dit soort spelletjes. Wij ook niet dus we zijn afgehaakt en Frans was het daar helemaal mee eens."

Vervolgens kwam er een woning in Nieuwkoop op het pad van Stan en Nelleke. "Met uitzicht over de rustige Langerarse Plas-sen, tien minuten fietsen van onze zoon. Die woont aan de Amstel, dus we kunnen zelfs naar hem varen." Frans werd ingeschakeld als aankoopmakelaar en ging

mee bij de bezichtiging. "Het was verrassend wat hij zag, hij had oog voor dingen die wij niet hadden gezien. En toen er soms twee weken niet op ons bod werd gereageerd, bleef Frans kalm." Uiteindelijk werd het bod geaccepteerd en kunnen Stan en Nelleke binnenkort verhuizen.

Invoelend

Hun woning aan de Berkenlaan in Zeist werd door Molenbeek in de verkoop genomen. "Zo'n proces levert altijd wat stress

op", vindt Stan Bosch. "Maar deze makelaar heeft inlevingsvermogen en neemt veel tijd voor communicatie. Het contact was steeds plezierig en erg persoonlijk. Dat houden we over van dit verkoop-proces, een makelaar die steeds beschikbaar was en open zijn mening gaf. Frans hielp bij het sturen van ons verhuisproces, zowel bij de aankoop als de verkoop."

Villa De Boschbes werd na krap twee weken boven de vraagprijs verkocht. "De dag met bezichtigingen zat vol en de eerste kijkers deden direct een bod. Zij hebben het gekocht."



Bert en Ilse van Burgel kunnen tóch verhuizen

Van probleem naar oplossing binnen drie dagen

Wat een heerlijk vooruitzicht hebben Bert en Ilse van Burgel eind 2021: ze weten beslag te leggen op een eengezinswoning en krijgen daardoor meer woonruimte dan in hun appartement. En de tuin is ook fijn, een plek waar zoontje Maxim straks kan spelen. Maar dan komt er een kink in de kabel.

Zes jaar geleden krijgen Bert en Ilse een relatie, sinds drie jaar wonen ze samen in het appartement van Ilse in Nieuwegein. Daar wordt ook zoontje Maxim geboren en dat is het moment om na te denken over verhuizen. Het appartement met één slaapkamer is voor een gezin aan de krappe kant.

Ilse brengt haar jeugd door in Leusden en het paar kijkt daarom in Leusden en Amersfoort naar een nieuwe woning. Dat valt nog niet mee en ze breiden hun zoekgebied uit met Woudenberg. Daar is het 'bingo': ze kopen een eengezinswoning in een jonge

wijk. Ilse: "Helemaal instapklaar, dat is voor ons heel belangrijk."

Koude douche

Voor de financiering bezoeken ze een hypotheekadviseur in Utrecht. Die komt vrij onverwacht met een koude douche: zij krijgt de financiering niet rond vanwege een probleem uit Berts verleden. "Ga maar ontbinden is het advies", vertelt Bert. "Dat was echt een pijnlijke boodschap." Ilse: "Een grote teleurstelling. In je hoofd zit je al in het nieuwe huis en dat zie je in het water vallen. Je verheugt je zo op de verhuizing."

Het paar deelt hun tegenvaller met makelaar Sam van den Berg van Molenbeek Makelaars in Woudenberg. Die adviseert Bert en Ilse niet bij de pakken neer te zitten en een afspraak te maken met Finament, Sam's collega's die hypotheekadvies geven. En dan gaan de ontwikkelingen razendsnel de goede kant op.

"Ik sta net pannenkoeken te bakken maar bel jullie even snel dat het rond is"

Telefoontje

"Op maandag was het eerste contact met Gerhard van Finament. De dag erna leverden we documenten aan en was er zeven keer telefonisch contact. Afspreken kon toen niet." De hypotheekadviseur stort zich op de bijzondere situatie. "Hij ging heel hard aan de slag", zegt Bert. Met als resultaat een telefoontje op donderdagavond net na zes uur. "Ik sta net pannenkoeken te bakken, maar bel jullie even snel dat het rond is", herinnert Bert zich de eerste zin uit het gesprek als de dag van gisteren. Dat leidt in huize Van Burgel tot grote opluchting en blijdschap. Ilse: "Kunnen we tóch verhuizen!"

Inmiddels staat de woning in Nieuwegein in de verkoop en pakken Bert en Ilse de eerste spullen alvast in. Dan kunnen ze later dit jaar makkelijk verhuizen naar Woudenberg en daar kijken ze enorm naar uit. "Het Henschootmeer, de bossen, de natuur, het lijkt ons een fijn dorp om te wonen. We hebben net de enquête van Finament ingevuld en ze een dikke 10 gegeven. We hebben er letterlijk bijgezet 'Gerhard is een held'. Alle lof voor hem en Finament."



◆ Bert en Ilse van Burgel met hun zoontje Maxim.

Hypotheek en verzekeringen onder één dak

"Een verzekering, die sluit je toch via internet af?" Zeker, er zijn online veel aanbieders van woonhuis-, auto- en reisverzekeringen. Waarom dan toch bezittingen verzekeren via Finament?

Het antwoord op deze vraag: vanwege de persoonlijke service. De financieel adviseur van Finament neemt de tijd om precies de juiste combinatie van verzekeringen te selecteren en voorkomt dat u oververzekerd bent.

Hij is ook bereikbaar als er wat is en juist dan heeft persoonlijk contact meerwaarde. Toegegeven, verzekeringen regelen via Finament kost soms (maar niet altijd!) iets meer. Maar daarvoor krijgt u persoonlijke betrokkenheid en echte deskundigheid terug. En als u de hypotheek ook via Finament afsluit, heeft u alles onder één dak.

Afspraak maken om uw portefeuille eens door te nemen? Bel Finament via **030-6925534**.



FINAMENT

HYPOTHEKEN & VERZEKERINGEN

Matthijs Flikweert (l) en Gerhard Bonhof van Finament Hypotheken & Verzekeringen.



Dit is Finament

Persoonlijk

Advies van een specialist, niet van een computer

Onafhankelijk:

We kiezen de beste en voordeligste hypotheek

Ervaren

Duizenden hypotheeken voor tevreden klanten

Betrokken

Altijd bereikbaar voor advies of overleg

Duidelijk

We nemen alle tijd voor een heldere uitleg

Afspraak maken? **030-6925534** of **info@finament.nl**

BON voor een gratis adviesgesprek

Ja, wij maken graag gebruik van een gratis adviesgesprek. Neem contact met ons op voor een afspraak.

Naam:

Straat:

Woonplaats:

Telefoon:

E-mail:

Vul deze bon in en geef 'm af bij één van de vestigingen van Molenbeek Makelaars. U kunt de bon ook mailen naar **info@finament.nl**. Het adviesgesprek is gratis en vrijblijvend.

Recent verkocht of verhuurd



WOUDENBERG
Nijverheidsweg 54



ZEIST
Montaubanstraat 55



WOUDENBERG
Nico Bergsteijnweg 129



ZEIST
Laan van Vollenhove 720



WOUDENBERG
John F. Kennedylaan 75



WOUDENBERG
Kastanjelaan 36



ZEIST
Broederplein 33 C



BAARN
Frans Halslaan 22 G39



SOESTERBERG
Apollo 26



WOUDENBERG
Dorpsstraat 45 A



ODIJK
Beughof 2



ZEIST
Sophialaan 7 1



ZEIST
Steynlaan 40 A



ZEIST
Laan van Vollenhove 670 BIS



ZEIST
Laan van Vollenhove 2635



ZEIST
Krugerlaan 70



UTRECHT
Chiosdreef 11.0 ong



WOUDENBERG
Rembrandtlaan 9



ZEIST
Kritzingerlaan 40



ZEIST
Laan van Vollenhove 504



ZEIST
Laan van Vollenhove 154



ZEIST
Laan van Vollenhove 298



ZEIST
Laan van Vollenhove 232



ZEIST
Laan van Vollenhove 574

door Molenbeek Makelaars



WOUDENBERG
Vondellaan 20



WOUDENBERG
De Wetering 17



ZEIST
Montaubanstraat 25



WOUDENBERG
Jan Steenlaan 9



ZEIST
Weeshuislaan 161



WOUDENBERG
Waterlelie 9



WOUDENBERG
Laagerfseweg 7 A



WOUDENBERG
Henschoterlaan 3



WOUDENBERG
Laan van Nieuwoord 69



ZEIST
Brugakker 5628



WOUDENBERG
Esdoornlaan 7



WOUDENBERG
Beukenlaan 11



ZEIST
Jagerlaan 62



WOUDENBERG
Laan 1940-1945 12



WOUDENBERG
Laan 1940-1945 8



ZEIST
Crosestein 3142



ODIJK
Veldwachter Willemslaan 12



SCHERPENZEEL
Hovenierslaan 26



MAARSBERGEN
Stinus Blomlaan 6



ZEIST
Voorheuvel 29



ZEIST
Jufferstraat 7



ODIJK
Elskamp 7

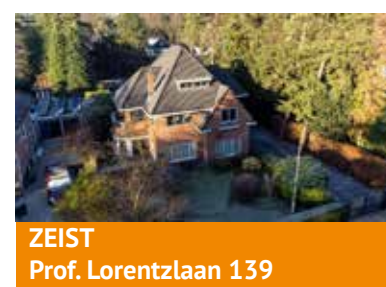
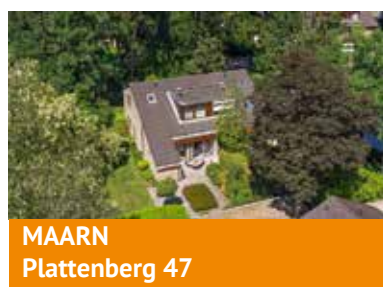


WOUDENBERG
Beukenlaan 29



ZEIST
Oude Arnhemseweg 133

Recent verkocht of verhuurd



Plan Hoevelaar | Woudenberg

In vogelvlucht

Aan de oostkant van Woudenberg verrijst nieuwbouwwijk Hoevelaar. In maart gaat weer een nieuw deel in de verkoop: plan Oeverbos. Hier komen eengezinswoningen, tweekappers en appartementen. Kijk snel op de website van Molenbeek Makelaars voor meer informatie.



Ilonka van Santen-Boterhoek over de verkoop van Noordweg 111 in Zeist

"Mijn vader wilde geen huis bezet houden"

Ruim 29 jaar woonde Sikke Boterhoek in zijn woning aan de Noordweg in Zeist. Omdat hij op leeftijd kwam, was verhuizen naar een appartement wel zo fijn. "En wat ook meewoog", vertelt dochter Ilonka van Santen-Boterhoek, "hij wilde geen eengezinswoning bezet houden. Door te verhuizen kwam er een plekje vrij voor jonge mensen."

Toen Sikke in 1993 terugkeerde naar Zeist was het huis heel oud. "Een gaskachel, enkel glas en bij nachtvorst ijsbloemen op de ramen", herinnert Ilonka zich. "Zij begeleidde de verkoop namens haar vader en benaderde Molenbeek Makelaars. "Nee, we hebben niet geshopt, ze staan goed aangeschreven en ik heb natuurlijk vooronderzoek gedaan en reviews gelezen."

Jonge mensen

De verkoop verliep vlekkeloos, binnen enkele uren waren er al twintig bezichtigingen gepland. De vraagprijs werd ruim overboden. "Molenbeek maakt de recensies waar", is het oordeel van Ilonka. "Ik ben alleen maar positief en kan ze iedereen aanbevelen. En weet je wat leuk is, de woning is verkocht aan jonge mensen. Precies wat mijn vader voor ogen had."



SUCCESVOL VERKOCHT

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: BEDRIJFSRUIMTE



VERHUURD

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**

NIEUWE BEDRIJFSUNITS



VERKOCHT

MAARSBERGEN Haarbos 2

Splinternieuwe bedrijfsunits op een toplocatie! De perfecte kans voor elke ondernemer die op zoek is naar nieuwe bedrijfsphuisvesting. 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 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: KANTOORRUIMTE



UTRECHT Gageldijk 4f

Volledig duurzaam en circulair kantoorgebouw.

Huurprijs: € 455,- per werkplek per maand, te vermeerderen met BTW.

Informatie: www.gageldijk4f.nl

VERKOOP BIJ INSCHRIJVING



SOEST St. Willibrordusstraat 17-19

Namens De Rooms Katholieke Parochie van de HH. Martha en Maria is Molenbeek Makelaars gevraagd om de verkoop bij inschrijving van de Heilige Familiekerk te begeleiden.

Informatie: www.willibrordusstraat17-19.nl

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



UTRECHT St.-Jacobsstraat 12 4e verd.

Deze hoogwaardige gerenoveerde kantoorruimte van ca. 797m² is verhuurd"

Informatie: www.st-jacobsstraat12.nl

TE KOOP: MONUMENTAAL HERENHUIS



ZEIST Montaubanstraat 227

Dubbel monumentaal herenhuis van ca. 595 BVO, dat dateert uit 1890. Multifunctioneel object met brede bestemming.

Vraagprijs: € 1.500.000,- kosten koper, vrij van BTW.
Informatie: www.montaubanstraat227-231a.nl

VERKOOP BIJ INSCHRIJVING



VIANEN Voorstraat 56

Namens de eigenaar is Molenbeek Makelaars gevraagd om de verkoop bij inschrijving te begeleiden van dit verhuurde rijksmonument.

Informatie: www.voorstraat56.nl

TE HUUR: KANTOORRUIMTE



UTRECHT Wolter Heukelslaan 74

Karakteristieke kantoorvilla aan de Wolter Heukelslaan aan de oostzijde van Utrecht is verhuurd. De kantoorruimte heeft een metrage van 367 m², verdeeld over souterrain, begane grond, eerste en tweede verdieping.

Informatie: www.molenbeek.nl

Plan Nooitgedacht | Zeist



Plan Bosgaarde | Zeist



Plan Hof van Weerdenburg | Werkhoven



Plan 92 woningen | Soesterberg-Noord



Plan Beaufort | Zeist



Veel nieuwbouwprojecten in de verkoop bij Molenbeek Makelaars

Jaar van de nieuwbouw

De verkoop van nieuwbouwwoningen is al jaren een specialisme van Molenbeek Makelaars. Ook in 2022 mogen we voor diverse ontwikkelaars prachtige nieuwe projecten in de verkoop nemen. Nu al kunnen we vijf projecten aankondigen maar er zitten er meer in de planning. Wordt 2022 het jaar van de nieuwbouw? Wat ons betreft wel! We stellen de vijf plannen kort aan u voor. Actuele informatie blijven we met u delen via www.molenbeek.nl en onze social media pagina's.

PLAN NOOITGEDACHT ZEIST | Op deze locatie komen 29 woningen en een kleinschalig appartementencomplex in een mooie, rijke bouwstijl met vooroorlogse uitstraling. De woningen worden tussen de 120 en 135 vierkante meter, de oppervlakten van de appartementen zijn nog niet bekend. De locatie? Aan de rand van het Zeist-centrum, op zeer korte afstand van bos, winkels, bioscoop en horeca.

PLAN BOSGAARDE ZEIST | In één van de mooiste wijken van Zeist worden aan de bosrand 30 rug-aan-rug woningen gebouwd. Parkeerplaatsen liggen onder de woningen dus de landschappelijke kwaliteit is perfect.

PLAN HOF VAN WEERDENBURG WERKHOFEN | In Werkhoven start Molenbeek Makelaars in 2022 met de verkoop van de Hof van Weerdenbrug. In dit plan komen twee-onder-een-kapwoningen en vrijstaande woningen. De huizen zijn nog in de ontwerpfase. Op de projectwebsite hofvanweerdenburg.nl vindt u meer informatie en kunt u zich registreren.

90 WONINGEN IN SOESTERBERG | In Soesterberg-Noord worden 90 woningen gebouwd. De rijwoningen zijn tussen de 120 en de 165 m² groot. De appartementen zijn tussen de 75 en 100 meter groot. Heeft u interesse? Stuur dan een mail naar zeist@molenbeek.nl.

PLAN BEAUFORT ZEIST | In de wijk Kerkbosch in Zeist verrijst een uniek wooncomplex: Beaufort. Het meest bijzondere architectonische detail: de riante terrassen lopen volledig rondom om het gebouw. Natuurlijke elementen en materialen bepalen de sfeer in en om uw woning.

Door de grote glazen gevels hebben de appartementen een prachtige lichtinval. Zo onderstaat een directe verbinding met het bomenrijke landschap rondom. De inschrijving voor dit project is inmiddels gesloten.

Heeft u plannen plannen om te verhuizen en wilt u doorpraten over de verkoop van uw huidige woning? Maak een afspraak met Molenbeek Makelaars via 030 692 02 04.

Kijk voor actuele informatie over bijvoorbeeld de start verkoopdatum op www.molenbeek.nl of de project websites.

Molenbeek Makelaars schrijft mee aan landelijk rapport

Bouwen voor doorstroming helpt starter

Het samenwerkingsverband Dynamis waar Molenbeek toe behoort heeft onlangs een rapport gepresenteerd over de woningmarkt. Gezien de capaciteitsproblemen in de bouw, de stikstofdiscussie, lange vergunningsprocedures en de afkeer van bouwen in het groen, lijkt het streefgetal van 1 miljoen woningen niet reëel. Daarom zijn creatieve oplossingen nodig zoals een betere doorstroming in de bestaande woningvoorraad. Veel mensen wonen in een niet-passende woning. Door woningen voor deze groep huishoudens te bouwen, komt er sneller doorstroming.

De grootste kans zijn de zogenaamde Empty Nesters, 55+ huishoudens zonder thuiswonende kinderen. Die categorie biedt de grootste potentie, omdat het een grote groep is (40% van de Neder-

landse huishoudens). Bovendien woont 36% van de Empty Nesters woont met z'n tweeën in een woning van 120 m². Deze zijn juist geschikt voor gezinnen.

Door ruime 3-4 kamerappartementen te bouwen van 120 m², willen Empty Nesters wel verhuizen en komt een verhuisketen op gang. De sleutel om veel huishoudens te helpen aan een geschikte woning, ligt aan het einde van de verhuisketen. Zodra een Empty Nester verhuist naar een kwalitatieve nieuwbouwwoning, komt een grote eengezinswoning vrij voor een gezin met thuiswonende kinderen. Die laat een kleine eengezinswoning achter voor een jong gezin met een kindervens. Idealiter komt zo aan het eind van de keten een plek vrij voor een starter die de koopwoningmarkt betreedt.



Meer kans op de woningmarkt met het Molenbeek aankoopplan

Een andere woning kopen is een belangrijke, maar in de huidige woningmarkt ook complexe stap. Er is een beperkt woningaanbod en er zijn veel potentiële kopers. Bij veel woningen wordt vanwege de grote belangstelling een biedingsprocedure ingezet.

De vraag is, hoe verhoogt u uw kans op een koopwoning, tegen een reële, marktconforme prijs? Het antwoord: door een aankoopmakelaar van Molenbeek in te schakelen. Die begeleidt u in zes stappen naar uw droomhuis.

Molenbeek werkt volgens dit 6-stappenplan.

Stap 1: Wel/niet samenwerken

U geeft aan welk type woning u zoekt, in welk gebied en binnen welke prijsrange. Wij kijken of er binnen ons kantoor ruimte is in deze categorie. Wij begeleiden namelijk max. 3 zoekers per categorie en regio. Dat is wel zo fair, we willen onze klanten niet onderling laten concurreren. Als wij vol zitten in een categorie, plaatsen wij u op een wachtlijst.



Stap 2: Wensen in kaart brengen

Kunnen wij u begeleiden? Dan volgt een kennismakingsgesprek. We inventariseren uw wensen en leggen deze vast in een online tool. Dit gebeurt zeer gedetailleerd. Alles is gericht op het maken van goede matches. Ook kunnen u en wij snel in actie komen als uw criteria helder zijn.

Bij stap 2 hoort ook een gesprek met onze hypotheekadviseur. Waarom? Om teleurstellingen in het koopproces te voorkomen én een betere positie te hebben richting verkoopmakelaar. Kredietwaardigheid is een sterke troef in contacten met verkopende partijen.

Stap 3: Woningaanbod ontvangen

Via de online zoektool mailen wij u beschikbare woningen toe. Daarnaast nemen wij regelmatig contact op. Bijvoorbeeld als wij weten dat er interessante woningen op de markt komen.

Stap 4: Bezichtigen

Match? Dan kunt u aangeven een bezichtiging te willen. Wij plannen deze voor u in. In overleg bepalen wij of het verstandig is om gelijk onze makelaar mee te nemen of dat u eerst zelf sfeer gaat proeven.

Stap 5: Bieden en onderhandelen

Bij interesse geven wij advies over waarde van de woning en de strategie van uw bieding. Bij een bieding is het bedrag belangrijk, maar eventuele ontbindende voorwaarden ook.

Stap 6: Bieden

Bij succesvolle aankoop verzorgen wij de volledige afhandeling. Wij controleren de koopakte, schakelen eventueel een bouwkundig keurder in (op uw kosten). Daarnaast zullen wij bij de inspectie voor het moment van overdracht aanwezig zijn om te kijken of oplevering conform gemaakte afspraak is.

Meer informatie of een vrijblijvend adviesgesprek? neem contact op met Molenbeek Makelaars.

Manja Bakker over de verkoop van Smalleweg 17 in Bunnik

Proces bewaken, rust bewaren

Nederland telt veel 'jaren-30' woningen, maar niet eens zoveel die echt in de jaren '30 van de vorige eeuw zijn gebouwd. Dat is de twee-onder-een-kap woning aan de Smalleweg in Bunnik wel, om precies te zijn in 1930. Hier woonden de ouders van Manja Bakker vanaf circa 1961, dus ruim 60 jaar. "Het is echt ons ouderlijk huis, we koesteren er warme herinneringen aan. Het blijft vreemd om er langs te rijden en niet meer het pad op te kunnen lopen."

Manja's vader verbleef in de oorlog bij een tante en die had twee woningen, waaronder Smalleweg 17. Toen hij trouwde met haar moeder konden ze de woning, die verhuurd werd, kopen. Het duurde nog even voor de huurders vertrokken, maar vanaf circa 1961 trok het paar erin.

Wijntje voor het huis

Manja en haar broer en zus zijn in het huis geboren en opgegroeid. "Mijn ouders wilden er nooit weg en ook toen mijn vader moest verhuizen naar een verpleeghuis, bleef mijn moeder er alleen wonen. Ze genoot van de fijne tuin, zat vaak op het bankje voor het huis een wijntje te drinken. Dan had ze altijd aanspraak. Zeker in coronatijd was dat erg plezierig."

Manja's vader woont in een verpleeghuis, vorig jaar overleed haar moeder. "Het was haar wens om de woning te verkopen als zij er niet meer was. Dat had ze vastgelegd." Omdat Manja in het verleden goede ervaringen opdeed met Molenbeek Makelaars, nodigden de verkopers Diederik Donker uit. "Het is zo fijn dat, als je met z'n drieën een woning moet verkopen, de makelaar precies begrijpt hoe zo'n proces werkt."

Kink in de kabel

De woning kwam in november 2021 in de verkoop en al snel werd deze tot volle tevredenheid onder voorbehoud verkocht. Toen kwam er echter een kink in de kabel, de kopers haakten onverwacht af. "Dan is het belangrijk dat een makelaar de rust bewaard en een plan de campagne maakt. Diederik kwam met een plan, bewaakte het proces en bewaarde de rust. Waar wij in de emotie zaten, bleef hij in de ratio. Het is best spannend als een woning weer in de verkoop moet."

Molenbeek zette de woning medio december opnieuw in de verkoop en op 27 december werd deze verkocht, deze keer definitief en opnieuw tot volle tevredenheid. "Wat echt onderscheidend is: Molenbeek is realistisch en echt geïnteresseerd in het verhaal achter de woning. Dat gaf mij veel vertrouwen."



SUCCESVOL VERKOCHT

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



Ons team staat voor u klaar!

Overweegt u de verkoop van uw woning, zoekt u een woning in ons werkgebied of heeft u een vraag over onroerend goed? Neem

gerust contact op via **030 692 0204**. U kunt ook mailen via zeist@molenbeek.nl.



Molenbeek Makelaars



BON VOOR **GRATIS** WAARDEBEPALING

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

030 692 02 04
zeist@molenbeek.nl

Naam:

Adres:

Postcode en woonplaats:

Telefoon:

E-mail: