



**DYNAMIS**

EDITIE VOORJAAR 2022 | WWW.MOLENBEEK.NL



# Molenbeek Makelaars

**WOONMAGAZINE**

Straat & Naam

## Nico Bergsteijnweg

De woningmarkt in het vierde kwartaal

## Aanbod minimaal

Met dank aan Finament

## Bert en Ilse kunnen tóch verhuizen



**FINAMENT**  
HYPOTHEKEN & VERZEKERINGEN







# 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

**1.24%**

HET FINANCIËLE FUNDAMENT ONDER UW LEVEN

030-6925534  
[www.finament.nl](http://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](mailto:info@brouwerwoudenberg.nl) I [www.brouwerwoudenberg.nl](http://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 Dynamis hebben we toegang tot zeer gedetailleerde gegevens over vraagprijzen, transactieprijzen 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. In deze editie laten we er weer een aantal aan het woord. 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 uitziet? Maak een afspraak voor een persoonlijke kennismaking. Dat is gratis en vrijblijvend, dus u heeft niets te verliezen :-)!



## 5 Straat & Naam: Nico Bergsteijn, ambtenaar in verzet



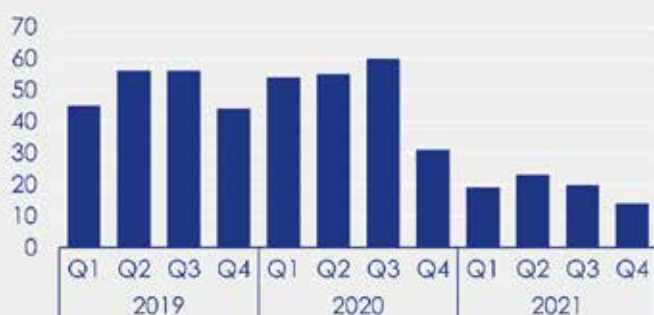
## 8 Bert en Ilse kunnen toch verhuizen dankzij een hypotheekoplossing van Finament



## 17 Molenbeek Woonquiz



Aanbod eind van het kwartaal



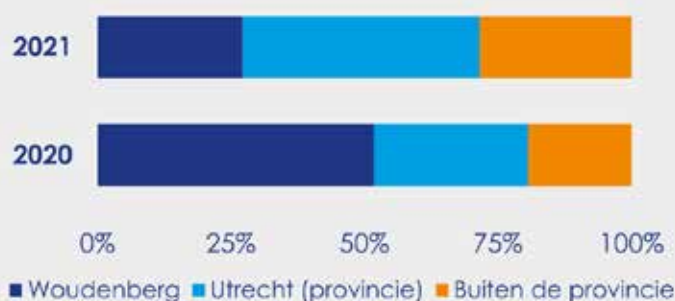
Nieuw in aanbod gekomen woningen



Verkopen per kwartaal



Herkomst kopers



## 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 plaatsen daar omheen zoals Woudenberg en de gemeente Utrechtse Heuvelrug. In Woudenberg en Scherpenzeel is het aanbod historisch laag. De dorpen binnen de gemeente Utrechtse Heuvelrug, zoals Maarsbergen en Maarn, laten een iets gunstiger aanbod zien, maar ook daar regeert de krapte op de woningmarkt.

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 Woudenberg en omringende gemeenten 42% van de kopers een starter, dit is vergelijkbaar met het landelijke gemiddelde. Het feit dat zowel Woudenberg als Scherpenzeel regelmatig nieuwbouwplannen hebben, speelt hierin een positieve rol.

## STRAAT &amp; NAAM

Nico Bergsteijnweg Woudenberg

## Ambtenaar in verzet

**Bijna 21 jaar is hij als WO2 begint: Nico Bergsteijn. Hij werkte werkte tijdens de oorlog als ambtenaar bij de gemeente Woudenberg en is actief als lid van de verzetsgroep Theo Dobbe.**

Binnen het verzet is er een groot gebrek aan persoonsbewijzen. Bergsteijn verduisterd op het gemeentehuis 200 blanco exemplaren en duikt onder. Via burgemeester Van Heeckeren krijgt het verzet de juiste stempels in zijn bezit.

Dobbe en Bergsteijn doen zich in september 1942 tijdens een bezoek aan het gemeentehuis van Leeuwarderadeel voor als inspecteurs van bevolkingsregisters en persoonsbewijzen. Op die manier slagen zij er in om nog 78 persoonsbewijzen buit te maken. Een paar dagen later halen zij dezelfde truc uit in Idaarderadeel. Daar ontdekt een ambtenaar dat er persoonsbewijzen ontbreken. Terwijl Dobbe en Bergsteijn nog op het treinstation staan te wachten. Zij geven de persoonsbewijzen terug, en de politie gaat niet over tot arrestatie.

## Distributiekantoor

Op 14 oktober 1942 neemt Bergsteijn deel aan een overval op een distributie-

kantoor in Joure. Zijn verzetsgroep trekt een marechaussee-uniform aan en eist de bonnenvoorraad plus de administratie op. Deze actie is eerste overval op een distributiekantoor in Nederland.

Halverwege 1944 duikt Bergsteijn onder bij de dominee Koolhaas in Daarle. Daar werkte hij nauw samen met Frits Hazelhoff en Ben Buunk. Op 10 februari 1945 wordt hij samen met Buunk in Vroomshoop gearresteerd door de Sicherheitsdienst. Bergsteijn doet een mislukte ontsnappingspoging waarbij hij gewond raakt. Hij belandt in het beruchte Kamp Amersfoort.

## Rauter

Een aantal verzetsmensen neemt in de nacht van 6 op 7 maart 1945 nabij Woeste Hoeve een Duitse auto onder vuur. Daarin zit Hanns Albin Rauter, het Duitse hoofd van de politie in Nederland. Deze raakt zwaargewond, maar overleeft het incident. Als wraak voor de aanslag worden 117 verzetsmensen, onder wie Nico Bergsteijn, geëxecuteerd. Na de oorlog wordt hij herbegraven op Rusthof in Amersfoort. In Woudenberg leeft zijn naam voort, onder meer in de naam van een straat.



## 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](http://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.





Jan en Paula van der Helm

## Bijna familiair

Liefst 48 jaar woonden Jan en Paula van der Helm in hun woning aan de Stationsweg-West 181 in Woudenberg. Een huis met een verhaal, want het werd rond 1933 gebouwd en jarenlang verhuurd aan politieagenten. "Agent Van Woerkom was de laatste die er woonde, voor wij het in 1974 kochten", vertelt Paula.

Het huis dat ze destijds in bezit kregen was flink gedateerd. "Geen douche, geen centrale verwarming, elektriciteit in metalen buizen. Maar mijn man zat in de bouw en heeft alles zelf opgeknapt." Nu is het echter tijd om te verhuizen. Het paar kocht een appartement aan de Nieuwe Poort, dat is aangekocht via Molenbeek. "Een gezellige plek. Ik zal de tuin wel missen, maar we kunnen altijd naar buiten met onze caravan of op de fiets."

Jan kende voormalig eigenaar Hilbrecht Haan en eigenlijk als vanzelf koos het paar Molenbeek voor de verkoop van hun woning. Daar hebben ze geen spijt van. Paula: "Voor het in de verkoop ging waren er al gegadigden, op twee kijkdagen kwamen er 20 kijkers. Er waren veel biedingen en wij zijn zéér tevreden over het resultaat." Dat geldt ook voor de service van Molenbeek. "Het is heel gezellig verlopen, bijna familiair, we zijn gewoon heel fijn begeleid."



Herman en Caroline Meijer

## Realistisch

Ze zijn de eerste bewoners van Wilgenlaan 10 in Woudenberg: Herman en Caroline Meijer. In 2008 kopen ze de tweekapper om er ruim 13 jaar met veel plezier te wonen. "We wisten dat er aan de overzijde gebouwd zou worden, maar door de woningcrisis hebben we wat langer van het vrije uitzicht mogen genieten", vertelt Herman. Nu is het tijd om te verkassen.

Waarom? "We wilden iets meer grond en iets meer buitenaf wonen en keken daarom sinds twee jaar naar iets anders. Dat bleek lastig. We kregen een tip dat er in Hoevelaar vrijstaande woningen werden gebouwd. Daar hebben we er uiteindelijk een van gekocht. Wel iets meer grond en vrijstaand, maar niet meer buitenaf. Je moet in deze tijd soms concessies doen."

Voor de verkoop benaderden Herman en Caroline Marcel Donker van Molenbeek. "Hij geeft een realistisch advies over de verwachte opbrengstwaarde op basis van cijfers. Geen reken-je-rijk verhalen dus. Begin november ging onze woning in de verkoop, enkele dagen later stonden er twee dagen bezichtigingen gepland. We kregen steeds duidelijke terugkoppelingen, Molenbeek neemt je echt mee in het proces. Over het uiteindelijke resultaat zijn wij heel tevreden."





# In vogelvlucht

Aan de oostkant van Woudenberg verrijst nieuwbouwwijk Hoevelaar. Ook in 2022 gaat weer een nieuw deel in de verkoop: plan Oeverbos. Hier komen een-gezinswoningen, tweekappers en appartementen. Kijk snel op de website van Molenbeek Makelaars voor meer informatie.



## Reviews in beeld

Deskundig, professioneel en betrokken makelaarskantoor. Contact verloopt prettig en afspraken worden nagekomen. Prima begeleiding van begin tot en met het eind. Aanrader!

\*\*\*\*\*

Het verkoopproces verliep soepel en snel. En er was erg duidelijke communicatie. De makelaars hebben veel kennis van de huidige huizenmarkt en begeleiden je heel professioneel. We hebben zelf ook bezich-

tigingen gehad bij andere huizen tijdens onze oriëntatie en dat verliep ook erg fijn.

\*\*\*\*\*

Het contact met de makelaar was vloeïend en eenvoudig en met kundig advies. Ik heb deze woning zowel aangekocht als verkocht via deze makelaar en beide keren was het contact erg prettig.

\*\*\*\*\*

We kwamen Molenbeek al tegen bij de koop van onze nieuwe woning en waren onder de indruk van o.a. het onderhan-

delingsproces en de manier waarop een woning wordt gepresenteerd. Daarom hebben wij besloten om met Molenbeek in zee te gaan voor de verkoop van onze huidige woning.

\*\*\*\*\*

Uitermate tevreden met onze makelaar. Sam van de Berg. Hij heeft ons gedurende het hele verkoop proces goed begeleid. Hield ons goed op de hoogte over de voortgang.

Bron: Google Reviews en Funda.nl



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](mailto: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](mailto:info@finament.nl). Het adviesgesprek is gratis en vrijblijvend.



# Recent verkocht of verhuurd



**MAARSBERGEN**  
van Beuningenlaan 1 a



**WOUDENBERG**  
Stationsweg West 181



**ZEIST**  
Brugakker 6614



**WOUDENBERG**  
Hoefblad 18



**WOUDENBERG**  
Prins Clausstraat 12



**AUSTERLITZ**  
Gramserweg 36



**ZEIST**  
Harmonielaan 20



**DEN DOLDER**  
Marterlaan 10



**ZEIST**  
Slotlaan 70 A



**BUNNIK**  
Rijnzichtlaan 28 30



**MAARN**  
Plattenberg 47



**WOUDENBERG**  
Wilgenlaan 10



**ZEIST**  
Platolaan 32



**WOUDENBERG**  
Laan van Nieuwoord 69



**ZEIST**  
Graaf Janlaan 45



**ZEIST**  
Woudenbergseweg 14



**WOUDENBERG**  
Van Rijningenpark 6



**ZEIST**  
Berkenlaan 29



**ZEIST**  
Prof. Lorentzlaan 155



**ZEIST**  
Prof. Sproncklaan 19



**ZEIST**  
Berkenlaan 35



**WOUDENBERG**  
Henschoterlaan 3



**ZEIST**  
Tussen de Dennen 1



**ZEIST**  
Prof. Lorentzlaan 139



# 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



**ZEIST**  
Coornhertlaan 18



**ZEIST**  
Cornelis Schellingerlaan 15



**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



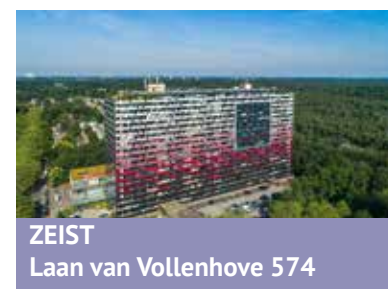
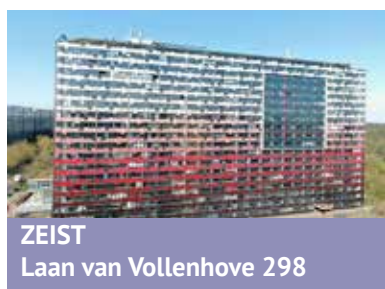
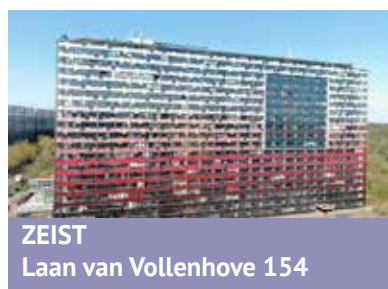
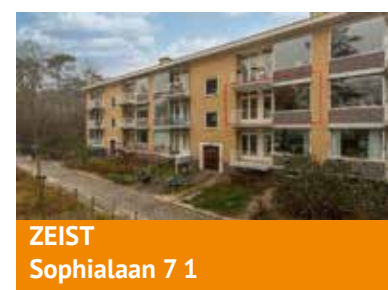
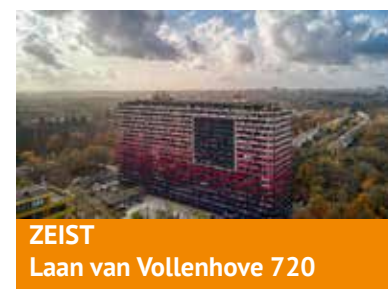
**WOUDENBERG**  
Beukenlaan 29



**ZEIST**  
Oude Arnhemseweg 133



# Recent verkocht of verhuurd





Saskia van Dorp en Erica van Emden

## Stroomversnelling

In 2017 koopt Saskia van Dorp een appartement aan de Dorpsstraat in Woudenberg, vanwege de centrale ligging. De ruim 40 m2 zijn voldoende voor iemand die vijf dagen werkt. "En de winkels zijn hier allemaal lekker om de hoek." In januari 2020 trekt partner Erica van Emden bij haar in en kort daarna zorgt corona ervoor dat ze allebei thuis gaan werken. "Dan is veertig meter aan de krappe kant."

Ze oriënteren zich op een ruimer huis en schrijven in op een nieuwbouwplan in Lelystad. "Met het idee om daar samen naar toe te groeien, we hadden geen haast." Vrij plotseling krijgen ze de kans om al in de eerste planfase een woning te kopen, andere kopers zijn afgehaakt. Dit brengt hun verhuisplannen in een stroomversnelling, ook de verkoop van het appartement.

Saskia deed goede ervaringen op met Molenbeek tijdens de aankoop. "We moesten nu snel handelen, daar heeft Molenbeek fantastisch op ingespeeld. Ze noemden bij het eerste gesprek ook een reële prijs, geen fantasieprijs. Dat vonden we prettig." Het verkoopproces omschrijven Saskia en Erica in één woord: "Top. Veel bezichtigingen, goede biedingen. Het appartement is prettig verkocht. Als we weer in de buurt willen wonen, weten we Molenbeek te vinden."



Gert Heslenfeld en Carolien Budding

## Nieuwe start

"Ja, het is een prachtige plek", zegt Gert Heslenfeld over zijn woning aan de John F. Kennedylaan 144 in Woudenberg. "Maar Carolien en ik zijn bijna drie jaar samen en willen iets anders. Zij komt uit de polder en werkt in Lelystad. We hebben daarom een woning gezocht tussen Amersfoort en Harderwijk. Daar konden we niets geschikts vinden. Nu laten we een nieuw huis bouwen in Dronten. Vandaag is de oplevering, het is voor ons een nieuwe start."

Voor de financiering van het bouwplan was een taxatie nodig van de huidige woning. "Die heeft Molenbeek verzorgd en vanaf het eerste contact hadden we een klik met Sam van den Berg." Omdat Gert in het verleden ook al plezierig samenwerkte met Molenbeek Makelaars en haar voorganger Makelaardij Woudenberg, nam deze de woning in de verkoop.

"In de zomer hebben we al foto's gemaakt. Daarna hadden we regelmatig contact over het juiste moment van verkopen en over de vraagprijs", blikt Gert terug. "Molenbeek kiest voor realistische vraagprijzen. Toen de woning in de verkoop kwam, zaten de bezichtigingsdagen direct vol. Het is vervolgens ver boven verwachting verkocht. Het gehele proces is positief en naar volle tevredenheid verlopen."





## 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 bedrijfspandvesting. Deze units zijn per direct beschikbaar en hebben een oppervlakte vanaf 85 m<sup>2</sup> (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 m<sup>2</sup>.

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](http://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](http://www.willibrordusstraat17-19.nl)

## TE HUUR: KANTOORRUIMTE



## UTRECHT St.-Jacobsstraat 12 4e verd.

Deze hoogwaardige gerenoveerde kantoorruimte van ca. 797m<sup>2</sup> is verhuurd.

**Informatie:** [www.st-jacobsstraat12.nl](http://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](http://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](http://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 m<sup>2</sup>, verdeeld over souterrain, begane grond, eerste en tweede verdieping.

**Informatie:** [www.molenbeek.nl](http://www.molenbeek.nl)



*Veel projecten in de verkoop bij Molenbeek Makelaars*

# Jaar vol nieuwbouwplannen

**Plan Oeverbos | Woudenberg**



**Plan Bosgaarde | Zeist**



**Plan Hof van Weerdenburg | Werkhoven**



**Plan 92 woningen | Soesterberg-Noord**



**Plan Beaufort | Zeist**



**Plan Nooitgedacht | Zeist**





## Molenbeek Woonquiz #1

**Categorie: Natuur**

Welke plant is zichtbaar in het gemeentewapen van Scherpenzeel?

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

## Molenbeek Woonquiz #2

**Categorie: Politiek**

Wat is de voornaam van Woudenberg's nieuwe burgemeester?

|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|

## Molenbeek Woonquiz #3

**Categorie: Middenstand**

Welke speciaalzaak is sinds 1929 gevestigd in Woudenberg?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

## Molenbeek Woonquiz #4

**Categorie: Aardrijkskunde**

Het Henschotermeer is bekend, maar hoe het kleinere 'zusje' van dit recreatiemeer?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

## Molenbeek Woonquiz #5

**Categorie: Geschiedenis**

Welk gewas wordt tussen 1650 en 1900 veel geteeld door Woudenbergse boeren?

|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|

## Molenbeek Woonquiz #6

**Categorie: Sport**

Wat is de naam van de golfclub in Maarsbergen?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|

## Molenbeek Woonquiz!

Houdt u van een quiz? Dat treft, we hebben zes vragen voor u. Als u de antwoorden in de vakjes noteert, kunt u met de letters uit de blauwe vakjes een woord maken. Mail dit naar [woudenberg@molenbeek.nl](mailto:woudenberg@molenbeek.nl) en u maakt kans op een Dinerbon van Schimmel 1885 t.w.v. € 75,!

De winnaar van de vorige puzzel is Rita Wassink. Van harte gefeliciteerd!





# 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.



Mariska en Bert Doppenberg

## Snel contact

Een ruimer huis maar wel in dezelfde wijk, dat was de wens van Mariska en Bert Doppenberg die samen met hun dochtertje wonen aan de Beukenlaan 11 in Woudenberg. Hun wens gaat in vervulling als ze een hoekwoning aan Essenlaan kunnen kopen. Die ligt net om de hoek.

In hun huis aan de Beukenlaan hebben ze – als eerste bewoners – vijf jaar gewoond. Met veel plezier. “Een fijn huis in een fijne buurt, dus we hebben niet elders gekeken”, zegt Mariska. Het paar overweegt even om de woning zelf te verkopen, maar kiest toch voor Molenbeek Makelaars. “Bert had eerder al regelmatig contact met Marcel over andere woningen.”

Bij de verkoop betrekken Bert en Mariska een vriend met ervaring in de makelaardij. “Dat pakte Molenbeek heel goed op.” Als de woning na een tijdje wachten in de verkoop komt, verloopt het traject snel. “We wilden geen limiet op het aantal bezichtigingen, dus iedereen die wilde kon kijken.” Deze bezichtigingen leiden tot biedingen, waarbij de vraagprijs ruim wordt overboden. Mariska: “We zijn heel blij met hoe het proces is verlopen. We kregen steeds snel antwoord op vragen, zelfs op zaterdag was Marcel bereikbaar.”



*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 m<sup>2</sup>. Deze zijn juist geschikt voor gezinnen.

Door ruime 3-4 kamerappartementen te bouwen van 120 m<sup>2</sup>, 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 kinderswens. Idealiter komt zo aan het eind van de keten een plek vrij voor een starter die de koopwoningmarkt betreedt.







## 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 **033 286 4411**. U kunt ook mailen met (vlnr):

**Sam van den Berg**

Register Makelaar Taxateur o.z.  
vandenbergh@molenbeek.nl

**Marjan Willigenburg**

Kandidaat Register Makelaar Taxateur  
willigenburg@molenbeek.nl

**Marcel Donker**

Register Makelaar Taxateur o.z.  
mdonker@molenbeek.nl

**Willeke Hazeleger**

Assistent Register Makelaar Taxateur  
hazeleger@molenbeek.nl

**Mariëlle van Leersum**

Kandidaat Register Makelaar Taxateur  
vanleersum@molenbeek.nl

## 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:

**033 286 4411**  
woudenberg@molenbeek.nl

**Naam**

**Adres:**

**Postcode en woonplaats:**

**Telefoon:**

**E-mail:**