

VANHUYSE

PARTNER IN WONEN



VERKOOPPLAN

JULIANALAAN 23 IN MONTFOORT



vastgoedcert
gecertificeerd



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®

Martine de Keizer



martine.de.keizer@vanhuyse.nl



+31 (0)6 48 61 33 82

JOUW MAKELAAR



Als verkoopmakelaar bied ik ondersteuning bij elke stap van advies en prijsbepaling tot bezichtigingen en de uiteindelijke onderhandelingen. Jouw woning wordt op de meest aantrekkelijke manier gepresenteerd, waarbij ik gebruikmaak van de nieuwste technieken en cijfers. Elke bezichtiging regel ik van A tot Z, met de zorg alsof het mijn eigen huis betreft.

In nauw overleg met jou gaan we voor het beste bod onder de meest gunstige voorwaarden. Mijn lokale marktkennis en netwerk in mijn werkgebied zetten we in jouw voordeel in. Na een succesvolle onderhandeling stel ik de koopakte op en begeleid ik je tot en na de overdracht bij de notaris..

✉ martine.de.keizer@vanhuyse.nl

☎ +31 (0)6 48 61 33 82

JOUW WONING



JULIANALAAN 23

Verliefd worden op een huis? Dat kan zomaar gebeuren bij deze 2/1 kapwoning met garage en veel parkeerruimte op eigen terrein aan de Julianalaan 23. Deze in 2008 gebouwde woning biedt alles wat een modern gezin zich kan wensen! Wat maakt dit huis zo bijzonder?

- Maar liefst 5 ruime slaapkamers voor het hele gezin
- Een ruime badkamer om heerlijk tot rust te komen

- Een riante achtertuin (perceelgrootte 619m²!) - perfect voor zomerse barbecues en kinderen die willen buitenspelen
- Praktische tuin/hobbyschuur voor al je tuinpullen
- Overkapping aan achterzijde woning voor alle fietsen etc.

Geniet van de rust aan de rand van Montfoort, terwijl je toch binnen enkele minuten wandelen in het gezellige historische centrum staat.

Kenmerken

Type: 2-onder-1-kapwoning
Energie label: - A

Isolatie :- goed
Perceeloppervlakte: 619 m²
Soort woning : herenhuis

Aantal kamers : 6
Aantal slaapkamers : 5
Aantal woonlagen : 3

MARKTINFORMATIE

MODELWAARDE

Met machine learning wordt via een combinatie van locatie- en woningkenmerken, de woningmarkt en sociale gegevensbronnen een inschatting van de waarde van de woning gemaakt. In de meeste gevallen is dit het meest nauwkeurige waardemodel.

Nauwkeurigheid:

Normaal

Bandbreedte*:

€ 666.000 - € 929.000

€ 800.000

*Met 90% zekerheid valt de marktwaarde binnen bovenstaande bandbreedte

GESELECTEERDE REFERENTIES

De koopsom per vierkante meter van elke verkochte referentiewoning wordt geïndexeerd naar de huidige waarde. Vervolgens wordt van de geselecteerde verkochte referenties een gemiddelde geïndexeerde koopsom per m2 berekend. Deze wordt vermenigvuldigd met het woonoppervlak van de hoofdwoning. Referenties die niet verkocht zijn worden niet meegenomen in de berekening.

Geïndexeerde koopsom per
m2 van geselecteerde
referenties

€ 5.447

X

Gebruiksoppervlak
wonen van
hoofdwoning

180 m2

=

Marktwaarde op basis
van geselecteerde
referenties

€ 980.460

€ 980.000

MARKTANALYSE

STATUS

Op basis van 308 transacties van woningtype "2-onder-1-kapwoning" in provincie Utrecht in de laatste 3 maanden.

Prijsontwikkeling in 1 jaar
7%

Zeer krappe markt

Gemiddelde verkooptijd
48 dagen

Boven vraagprijs verkocht
69%

Transactieprijs t.o.v. vraagprijs
€ 37.500

Gemiddelde transactieprijs
€ 793.000

DOELGROEPEN

Op basis van 252 verhuizingen naar woningtype "woonhuis" in Montfoort in de laatste 3 jaar.

32%
Montfoort

11%
Linschoten

9%
Utrecht

8%
Woerden

5%
Vleuten

Disclaimer

Dit rapport is gegenereerd op 12-05-2025, gebruikmakend van de informatie die op deze datum bij brainbay beschikbaar was. Aan de uitkomsten van de gebruikte modellen kunnen geen rechten worden ontleend. Dit verkooprapport is geen taxatierapport. De getoonde informatie komt uit de woningdatabase van NVM/brainbay. Deze database bevat informatie die is gebruikt voor de woningpresentatie op funda. Door brainbay wordt deze data gebruikt voor analyses, bijvoorbeeld om woningen modelmatig te waarderen. Een modelwaarde is een door de computer berekende waarde. Voor deze modelmatige waardering wordt gebruik gemaakt van de gegevens van uw woning zoals woon- en perceeloppervlakte, aantal kamers, energielabel et cetera. Uw makelaar heeft geen enkele invloed op de aangegeven modelwaarden. De modelwaarden in het verkooprapport worden door uw makelaar beoordeeld. De makelaar voorziet deze zo nodig van een aanvullende uitleg of toelichting.

Bron: Brainbay
Gebaseerd op Julianalaan 23, 3417 GJ Montfoort

REFERENTIEPANDEN



Wollegras 2, 3417 RV Montfoort

Verkocht op: 12-9-2023
voor: € 862.002

Geïndexeerde koopsom:
€ 994.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	2002
Woonoppervlakte	170 m ²
Perceeloppervlakte	467 m ²
Inhoud	671 m ³
Aantal kamers	5
Energie label	A



Valeriaan 11, 3417 RR Montfoort

Verkocht op: 13-5-2024
voor: € 846.000

Geïndexeerde koopsom:
€ 903.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1999
Woonoppervlakte	151 m ²
Perceeloppervlakte	341 m ²
Inhoud	650 m ³
Aantal kamers	5
Energie label	A



Morgenster 59, 3417 RN Montfoort

Verkocht op: 4-4-2024
voor: € 840.059

Geïndexeerde koopsom:
€ 901.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	2005
Woonoppervlakte	170 m ²
Perceeloppervlakte	285 m ²
Inhoud	630 m ³
Aantal kamers	6
Energie label	A

REFERENTIEPANDEN



Valeriaan 2, 3417 RR Montfoort

Verkocht op: 1-11-2021
voor: € 736.000

Geïndexeerde koopsom:
€ 830.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1999
Woonoppervlakte	158 m ²
Perceeloppervlakte	391 m ²
Inhoud	640 m ³
Aantal kamers	5
Energie label	A



Hannie Schaftstraat 76, 3417 CV Montfoort

Verkocht op: 18-9-2024
voor: € 741.000

Geïndexeerde koopsom:
€ 772.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1994
Woonoppervlakte	149 m ²
Perceeloppervlakte	328 m ²
Inhoud	630 m ³
Aantal kamers	5
Energie label	B



Morgenster 53, 3417 RN Montfoort

Verkocht op: 11-12-2024
voor: € 866.053

Geïndexeerde koopsom:
€ 881.000

Type woning	Geschakelde 2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	2004
Woonoppervlakte	172 m ²
Perceeloppervlakte	246 m ²
Inhoud	630 m ³
Aantal kamers	7
Energie label	A

ONS ADVIES

Uit de marktanalyse die is gebaseerd op recent verkochte en vergelijkbare woningen in de directe omgeving volgt een marktwaarde tussen de €800.000,- en 900.000,-k.k.

Een goed ingezette vraagprijs is van grote invloed op de uiteindelijke opbrengst. Een vraagprijs die marktconform is nodigt kijkers uit om een afspraak te maken voor een bezichtiging.

Een kijker is geneigd een beter bod te doen wanneer hij/zij de vraagprijs redelijk vindt.

Een goede verkoop vraagt een goede verkoopstrategie. We gaan de stille verkoopprijs eerst in de markt 'temperaturen'. Tijdens deze periode bepalen wij of de prijs voor de aanmelding op Funda in lijn licht met onze verwachtingen.

De volgende stappen doorlopen wij samen als eerst:

- verkoopklaarmaken van het object;
- energielabel aanvragen;
- planning voor temperatuurmeting en aansluitend startverkoop & uitrol campagne;
- het opmaken van de presentatie waarna we de aanmelding zullen doen op internet.

ca € 850.000,-

Advies vraagprijs

USP 1 Fantastische lokatie!

USP 2 Dichtbij alle voorzieningen!

USP 2 woning heeft veel potentie!

JOUW INVESTERING

Voor onze dienstverlening rekenen we opstartkosten en een courtage. De opstartkosten worden bij start van de verkoop in rekening gebracht. Hieronder vallen fotografie, video, inmeten, plattegronden etc..

De courtage is een percentage van de uiteindelijke koopsom. Alle genoemde bedragen en tarieven zijn inclusief 21% btw.

- 1 All-in courtage afspraak
- 2 Volledig verkoop- & marketingpakket met premium aanmelding online
- 3 Buurtmailing voor lokaal bereik
- 4 Advies & begeleiding het gehele verkooptraject

€ 7000,-

courtage

€ 895,-

Opstartkosten

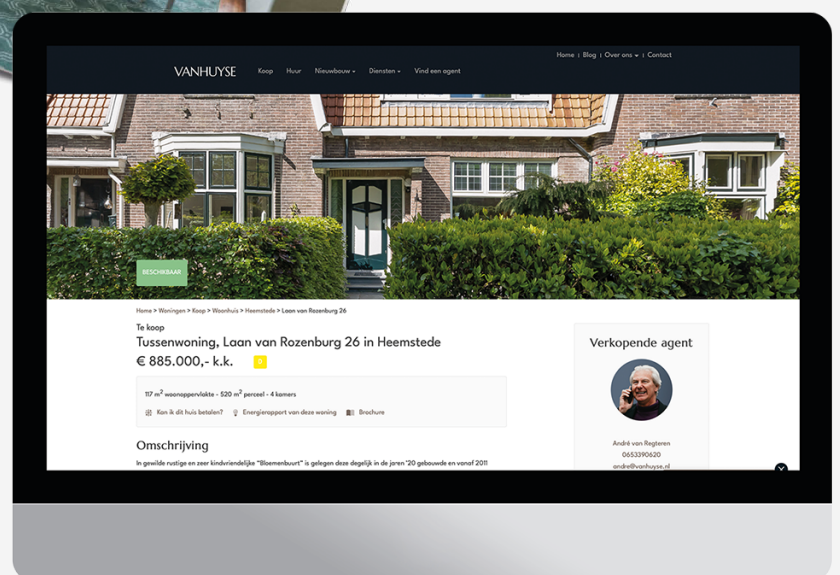
MARKETINGMATERIAAL

De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

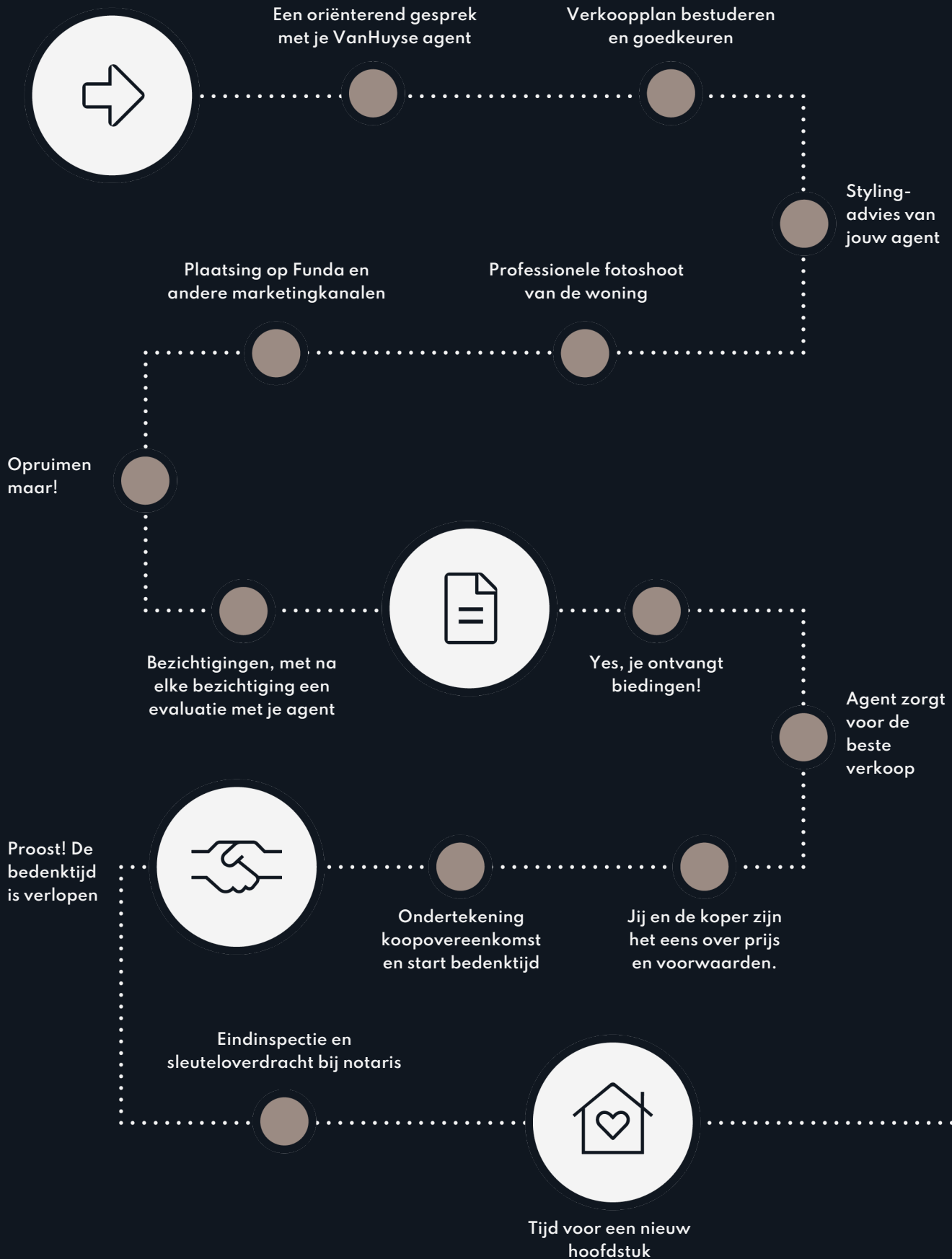
Daarvoor brengen we jouw woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers. En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar jouw omgeving wil verhuizen.

PLAATSING OP

- Funda
- VanHuyse.nl
- Socials
- In-House landelijk netwerk



OP WEG NAAR DE SLEUTELOVERDRACHT



VANHUYSE

De beste service, altijd

Jouw agent heeft antwoord op al jouw woonvragen. Zo is hij of zij een sparringpartner op het gebied van verduurzamen, woonlasten, verbouwen en iedere andere vraag omtrent wonen.

Bij VanHuyse heb je altijd en overal toegang tot advies dat voor jou het verschil maakt. En dankzij de VanHuyse Academie weet je zeker dat de kennis van jouw agent up-to-date is.



PARTNERS IN WONEN

Niet alleen een makelaar

Een Partner in Wonen. Dat is niet zomaar een slogan. Maar een belofte die we elke dag waarmaken. Hier krijg je vast een voorproefje van waarvoor je bij ons terecht kunt. Vraag je agent gerust wat we nog meer voor je kunnen betekenen.



Groen, groener, groenst

Elk huis groener achterlaten, dat doen we graag. Met een verduurzamingsadvies of letterlijk, met onze plantensets. We hebben een set voor elk formaat woning. Of het nu gaat om staging voor je foto's of een leuke thuiskomer in je nieuwe woning, vraag je agent naar de mogelijkheden. Nieuwsgierig? Check www.vanhuyseplanten.nl



Verduurzamen doe je zo

Binnen no-time weten wat je aan jouw huidige of nieuwe woning kunt verduurzamen? Dat kan met de verduurzamingsscan. Ook handig: bij VanHuyse vind je ook betrouwbare partners om de verduurzaming te realiseren. Dat is wel zo makkelijk.



VANHUYSE - JOUW SPECIALIST

Je staat aan de vooravond van de verkoop van je woning. Dan is het wel zo prettig om ondersteund te worden door een expert.

Als je samenwerkt met een VanHuyse agent dan merk je het meteen: dat is echt een regionale specialist. Kennis van de lokale markt, de beste onderhandelings technieken en kennis over de mooiste plekjes in de regio.

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk agents in alle regio's. Zo heeft jouw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dus de best mogelijke begeleiding bij de verkoop van je huis. En ook dat we ook die ene koper kennen, die toevallig naar jouw regio wil verhuizen.



HYPOTHEEK

VanHuyse Finance is er voor al je vragen rondom je hypotheek.

Hoeveel kan ik maximaal lenen? Welke rentemogelijkheden zijn er? En kan ik nog boetevrij aflossen?

Blijf niet rondlopen met deze vragen. Stel ze vandaag nog aan je agent en kom vrijblijvend in contact met een van de VanHuyse Finance adviseurs.

VERZEKERINGEN

Je denkt er liever niet over na, maar onvoorziene omstandigheden kunnen grote financiële gevolgen hebben.

Daarom is het belangrijk om de juiste verzekeringen af te sluiten. Hoewel ze een ongelukje niet voorkomen, beperken ze wel de risico's.

Met de verzekeringen van VanHuyse Finance woon je zorgeloos. Vraag je agent om meer informatie.

VEELGESTELDE VRAGEN

Moet ik echt een appeltaart bakken?

Hoewel een stukje appeltaart nooit weg is, hechten kijkers meer aan een neutrale, frisse geur.

Wat betekent drie dagen bedenktijd?

In de wet staat dat elke koper bij het kopen van een huis drie dagen bedenktijd heeft. In die tijd mag hij of zij zich nog terugtrekken.

Moet ik thuis zijn bij de bezichtigingen?

Het mag altijd, maar onze ervaring leert dat het fijner is als je er niet bij bent wanneer kijkers door jouw huis lopen.



BEKIJK HIER ALLE
VEELGESTELDE VRAGEN



Regionale expertise, landelijke dekking

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk agents in alle regio's. Zo heeft jouw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dat we ook die ene koper vinden, die toevallig naar jouw regio wil verhuizen.



TO DO LIST

Geen appeltaart bakken dus, maar wel opruimen, persoonlijke spullen weghalen en allerlei documenten verzamelen. Bij de verkoop van je woning komt er een hoop op je af.

Met onderstaande to do list ben je goed voorbereid. Heb je na het afvinken nog vragen? Noteer ze voor je agent. We helpen je graag. Niet voor niets zeggen we: wij zijn jouw Partner in Wonen!

- ☐ Puntjes op de i zetten, verkoopklaarmaken van de woning
- ☐ Tuin snoeien en harken
- ☐ Energielabel update aanvragen
- ☐ Ruim je woning helemaal op. Heb je te weinig ruimte om je spullen netjes op te bergen? Denk dan eens aan VanHuyse Opslag.
- ☐ Klaar met opruimen? Kijk om je heen of je echt klaar bent voor de fotograaf. Zijn alle kleine klusjes gedaan? is je styling op orde? Heb je leuke planten staan? Dat draagt allemaal bij aan een goede verkoop.
- ☐ Vraag alvast je energielabel aan.

ALLES WETEN OVER HET VERKOOPPROCES?

Wil je alles weten over het verkoopproces van je woning? Ontdek de essentiële stappen, tips en advies op onze exclusieve verkoop-informatiesite. Wij begeleiden je door het hele proces, van begin tot eind, zodat je met vertrouwen je huis kunt verkopen.

Ga naar: <https://verkop.vanhuyse.nl/>
Wachtwoord: verkoop5523

Of scan de QR-code:



NEEM CONTACT
MET ONS OP



VANHUYSE

partner in wonen

www.vanhuyse.nl