

Hypotheek boek



Inhoudopgave

Introductie.....	04
1.Een woning kopen	
Je eerste huis kopen: Tips voor de onderhandelingen.....	05
2.Hypotheek	
Huis gekocht en hypotheek nodig?.....	07
Hypotheek oversluiten: wel of niet doen?.....	10
Huis kopen of huis huren? De voor- en nadelen van beide op een rijtje..	12
Voordeelhypotheek: wel of niet aantrekkelijk?.....	13
Subsidie bij kopen huurhuis.....	13
Hypotheek oversluiten bij verbouwing.....	13
De verbouwing financieren door middel van een consumptief krediet....	14
Tweede hypotheek - financiering verbouwing.....	14
Kosten.....	15
Welke belasting heeft de gemeente.....	16
Voor uw hypotheek: huis in het buitenland.....	17
De woningtaxatie.....	18
Een bouwkundige goedkeuring.....	20
De Notaris.....	22
NHG en woonlastenfaciliteit.....	23
3.Huis en verhuizen	
Tips	24
verhuizen.....	25
4.Geraadpleegde bronnen	
Bronnen.....	27
5.Hypotheekvormen	
vormen.....	28
6.Bijlagen	
Hypotheeklinks.....	45
Hypotheek uitleg filmpjes.....	47
7.Bij zaken bij het hypotheek	
Persoonlijke situatie & aflossen.....	48
u zoekt een hypotheek en hebt geen vast contract?.....	49
Hypotheek voor flexwerkers.....	50
Starters op de woningmarkt.....	51
Hypotheek bij scheiding.....	52
De betekenis van BKR hypotheek.....	53
8.Bijlage	
Vragen	
Waar herken ik een goede makelaar aan bij huis?.....	55

Introductie

Heeft u een woning gekocht? Bent u starter of doorstromer op de huizenmarkt? Heeft u een bestaande hypotheek en loopt bv uw rentevastperiode af? Heeft u een bestaande hypotheek en sluit deze niet meer aan op uw persoonlijke financiële situatie? Dit boek is dan voor u gemaakt. u leest waar u op moet letten bij het zoeken van de juiste hypotheek .

Er bestaat geen beste hypotheek; voor iedereen geldt een persoonlijke situatie waar een hypotheek op afgestemd dient te worden, kortom een persoonlijk financieel advies op maat!

In dit boek zullen we naast het uitleggen van alles rondom hypotheeken, het ook hebben over huizen, makelaars, notarissen en verhuizen.



Auteur

Stefan Rooyackers (www.stefanrooyackers.nl) in opdracht van
<http://www.hypotheek-portal.nl>

Copyright 2009

Niets uit het boek mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van digitale technieken, druk, microfilm of op welke andere wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de Auteur.

1. Een woning kopen

Je eerste huis kopen: Tips voor de onderhandelingen

Anno 2009 staan de huizenmarktprijzen behoorlijk onder druk. Door het vele aanbod van koopwoningen spreken we in deze tijd dus duidelijk over een kopersmarkt. Het vele aanbod van koopwoningen zorgt ervoor dat huizen langer te koop blijven staan en de prijzen van koopwoningen daardoor gaan dalen. De kopende partij heeft hierdoor t.o.v. de verkopende partij een groot voordeel en een sterke onderhandelingspositie over de prijsvorming.

De prijs van uw nieuwe koopwoning komt tot stand tijdens een onderhandelingsgesprek met de verkoper of diens verkopend makelaar. Veel kopers schakelen daarvoor ook een makelaar in (een aankoopmakelaar). Die kan met zijn kennis en ervaring de onderhandelingen tot een goed resultaat brengen. Maar u kunt natuurlijk ook zelf met de verkoper aan de onderhandelingstafel gaan zitten. We geven u een paar praktische tips.

1. Heb van te voren contact met financieel adviseur, Stel van te voren uw doelen vast

Voor dat u een woning gaat bezichtigen en begint met eventuele biedingen, ga bij een financieel adviseur na wat u maximaal kan lenen op basis van uw inkomen en zet voor uzelf op een rijtje of de maandlasten die voortvloeien uit de hypotheek acceptabel zijn en te dragen zijn naast de resterende maandlasten cq uitgaven. Denk op voorhand ook aan extra kosten die op u af komen als u een eigen woning bezit, denk hierbij bv aan gemeentelijke belastingen, verzekeringen en onderhoud van de woning.

Bedenk vooraf wat uw gewenste of uiterste aankoopprijs is. Een doel geeft u tijdens de onderhandelingen houvast. Als u daar tijdens de onderhandelingen van wilt afwijken, zorg dan dat u er een goede reden voor hebt.

2. Doe een redelijk openingsbod

Maak het de verkoper niet onmogelijk om te reageren door een té laag bod te doen. U verspeelt zo uw kansen, bovendien verlies u de sympathie van de verkoper. Die zal u daardoor de koop minder gunnen. Doet u vervolgens een hoger bod, dan maakt u uzelf ongeloofwaardig. Met andere woorden doe een zo goed mogelijk realistisch bod. Denk hierbij bv aan de onderhoudstoestand van de woning en of een duurzame materialen zijn gebruikt.

3. Vergeet de voorwaarden niet

U denkt bij onderhandelingen misschien vooral aan de verkoopprijs, maar de voorwaarden kunnen ook onderwerp van gesprek zijn. Denk bijvoorbeeld aan de opleveringstermijn, wanneer kan de woning daadwerkelijk opgeleverd worden, de

waarborgsom, moet er een waarborg afgegeven worden, en de ontbindende voorwaarden, wanneer kan ik als koper eventueel de koopakte ontbinden, bv onder voorbehoud van financiering, m.a.w. wanneer de financiering niet rond komt, kan de koopakte ontbonden worden. Het aanleveren van twee afwijsbrieven van een erkend geldverstekkende instelling (Bank) volstaat dan.

4. Zet afspraken op papier

Leg alle afspraken die u maakt tijdens de onderhandelingen vast op papier. Daarmee staat u later sterker, mocht de verkoper zich niet aan de gemaakte afspraken houden. Meestal worden gemaakte afspraken vastgelegd door een verkopend makelaar middels een voorlopig koopcontract.

5. Denk aan juridische consequenties

Zolang u nog niet op een tegenbod van de verkoper bent ingegaan, ben u officieel in onderhandeling. Hier hebben mondelinge afspraken wel juridische consequenties. De verkoper mag daarom in de tussentijd niet met een andere potentiële koper in onderhandeling gaan. Pas als u aangeven hebt niet op het tegenbod te willen ingaan, bent u niet meer in onderhandeling.

Voor de starters op de woningmarkt is er de koopsubsidie! Bespreek op voorhand de mogelijkheden met uw financieel adviseur!

Wanneer komt u voor subsidie in aanmerking?

- U bent 18 jaar of ouder op de eerste dag van de maand die volgt op de datum waarop de woning uw eigendom wordt
- U bent geen eigenaar en bewoner geweest van een koopwoning in de drie jaar die voorafgaan aan de eerste dag van de maand die volgt op de datum waarop de woning uw eigendom wordt
- U gaat de woning zelf bewonen
- Vanaf 1 januari 2009 mag uw vermogen over 2008 niet hoger zijn dan € 20.315,- (en niet hoger dan € 40.028,- als u een medebewoner heeft)
- De koopsom mag niet meer bedragen dan € 163.625,-.
- De hypotheek mag niet meer bedragen dan €176.715,-
- Over de hypotheek moet een garantie (Nationale Hypotheek Garantie) worden afgegeven door de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen
- De hypotheek heeft een rentevaste periode van ten minste 10 jaar

Als u denkt aan bovenstaande voorwaarden te kunnen voldoen, is het mogelijk dat u voor de Koopsubsidie in aanmerking komt.

Bruto inkomen	Hypotheek incl k.k.	Koopsom woning	Koopsubsidie per maand	Netto lasten per maand
€ 1.100	€ 73.127	€ 65.292	€ 63,27	€ 194
€ 1.200	€ 79.775	€ 71.228	€ 69,02	€ 211
€ 1.300	€ 86.422	€ 77.163	€ 74,77	€ 229
€ 1.400	€ 95.548	€ 85.311	€ 75,98	€ 251
€ 1.500	€ 107.684	€ 96.146	€ 81,41	€ 279
€ 1.600	€ 120.212	€ 107.332	€ 86,84	€ 308
€ 1.700	€ 130.066	€ 116.130	€ 92,26	€ 327
€ 1.800	€ 138.425	€ 123.594	€ 97,69	€ 342
€ 1.900	€ 146.115	€ 130.460	€ 103,12	€ 359
€ 2.000	€ 153.806	€ 137.327	€ 108,54	€ 378
€ 2.100	€ 161.909	€ 144.562	€ 113,97	€ 398
€ 2.200	€ 170.051	€ 151.831	€ 119,40	€ 418
€ 2.300	€ 176.715	€ 157.781	€ 119,33	€ 439
€ 2.400	€ 176.715	€ 157.781	€ 96,21	€ 462
€ 2.500	€ 176.715	€ 157.781	€ 73,09	€ 485
€ 2.600	€ 176.715	€ 157.781	€ 50,05	€ 508
€ 2.700	€ 176.715	€ 157.781	€ 26,98	€ 532

De Starterslening

Een starterslening is een aanvullende lening bovenop een hypotheek die de starter op basis van zijn inkomen bij de bank kan lenen volgens de normen van de Nationale Hypotheek Garantie. De leningen worden verstrekt door gemeenten. Gemeenten kijken naar de lokale woningmarkt en beslissen zelf of ze meedoen aan de startersregeling en kunnen aanvullende eisen stellen. De Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (SVN) houdt op haar website (www.svn.nl) een lijst bij van deelnemende gemeenten.

De hypotheek moet een rentevaste periode hebben van minimaal 10 jaar. De Starterslening en de hypotheek samen mogen niet meer bedragen dan de verwervingskosten van de woning. Dat wil zeggen: de koopsom of de koopprijs van de woning met daar bovenop een vaste opslag van 8% bij een nieuwbouwwoning of 12% bij een bestaande woning.

Meerwerk of onderhoud kan worden meegenomen in de financiering, maar telt niet (altijd) mee bij het bepalen van de hoogte van de benodigde Starterslening. De Starterslening kent een rentevaste periode van 15 jaar, de looptijd is maximaal 30 jaar. De eerste drie jaar daarvan betaalt de starter geen rente en aflossing, na het derde jaar gaat hij wel rente en aflossing betalen als zijn inkomen voldoende gestegen is. Zo niet, dan kan hij bij SVN een hertoets aanvragen en dan betaalt hij een maandlast die past bij zijn inkomen. Aan deze hertoets zijn kosten verbonden.

2. Hypotheek

Huis gekocht en hypotheek nodig?

Zoals in hoofdstuk 1. al omschreven is het raadzaam voordat u een huis gaat bezichtigen en eventueel gaat onderhandelen over de koopprijs, duidelijk te hebben wat de hypotheeklasten zijn die er uit voort vloeien.

Kortom: de Voorbereiding: wat zijn de mogelijkheden en wat wilt u eigenlijk: wensen en behoeften

Voordat u een adviesgesprek aangaat, is het raadzaam om uzelf op de hoogte te

stellen van de mogelijkheden die er zijn op de hypotheekmarkt. Zorg dat u op de hoogte bent van de verschillende [hypotheekvormen](#) en de voor- en nadelen van deze vormen. Maar ook welke mogelijkheden er zijn op het gebied van verzekeringen bij bijvoorbeeld [overlijden](#) en arbeidsongeschiktheid of werkloosheid. Komt u misschien in aanmerking voor [koopsubsidie](#)? Een goede adviseur zal dit zeer zeker allemaal ter sprake brengen. Een goede adviseur kijkt kritisch naar de maandlasten die voor u acceptabel zijn, verder kan zijn doelstelling zijn ten alle tijden kunnen blijven wonen. Denk hierbij aan de risico's die uw als mensheid loopt. Bv het risico overlijden, werkloosheid en arbeidsongeschiktheid. Indien 1 van de drie rubrieken zich voordoet komen u maanlasten onder druk te staan, wellicht dus raadzaam om deze risico's te verzekeren, laat u door uw adviseur dus goed informeren. Als u vooraf al heeft nagedacht over uw wensen, dan kunt u een betere beslissing nemen en wordt u niet "overspoeld" door informatie van de adviseur.

Bepaal vooraf uw budget

Het is belangrijk om vooraf uw budget te bepalen. U heeft uw droomhuis gekocht, maar wat mag dat droomhuis u maandelijks kosten? Wilt u werken om te leven of leven om te werken? Houd er bij uw budgettering rekening mee dat de rente-aftrek op termijn wel eens zou kunnen komen te vervallen. Bepaal daarom ook de bruto maandlasten die u maandelijks wilt betalen. En denk er dus ook over wat u nog wilt betalen per maand als één van de partners komt te overlijden, arbeidsongeschikt of werkloos raakt of (gedeeltelijk) stopt met werken.

Zoek een goede verhouding tussen kosten en wensen.

Wanneer u aangeeft wat uw wensen zijn met betrekking tot de hypotheek, zal dit in veel gevallen niet binnen het budget vallen. Dit kan komen omdat de adviseur u op de hoogte stelt van zaken die u niet weet of, indien de adviseur u alles goed uitlegt, u die arbeidsongeschiktheidsverzekering of werkloosheidsverzekering toch wel belangrijk vindt. Ga dan altijd op zoek naar de juiste verhouding tussen kosten en wensen. Met andere woorden: zijn de wensen die u heeft de eventuele overschrijding van uw budget waard.

Een voorbeeld: u wilt een levensverzekering voor de helft van de hypotheek. Als uw partner wegvalt, dan kunt u het restant van de hypotheek gemakkelijk opbrengen met uw inkomen. Echter, heeft u er al eens bij stilgestaan dat u misschien helemaal niet of minder kunt werken omdat u 2 of 3 opgroeiende kinderen heeft? Om het hele bedrag te verzekeren moet u bijvoorbeeld €30 per maand meer betalen. De vraag die u zich dan moet stellen is of deze overschrijding van uw budget opweegt tegen de nachtrust die u geniet omdat alles goed geregeld is.

Vraag offertes aan de adviseur

Als u een hypotheekgesprek heeft gehad met een financieel adviseur (een goed gesprek duurt ca. 1-1,5 uur), vraag dan altijd een offerte of uitdraai op papier. Adviseurs zijn hier niet altijd even blij mee, omdat ze bang zijn dat u met hun offerte gaat shoppen. Voor u is het echter belangrijk dat u alle gegevens thuis nog eens

rustig op een rijtje kunt zetten of een vergelijking kunt maken met andere aanbieders. Laat u dus niet verleiden tot een verkorte uitdraai met slechts een bruto of netto maandlast of, in sommige gevallen, een netto maandlast achter op het visitekaartje. Daarnaast is voor de gehele financiële dienstverlening per 01-07-2006 een nieuwe wet van kracht, de wet financiële dienstverlening (WFD), in deze wet is duidelijk omschreven hoe de financieel adviseur om moet gaan met informatievoorziening richting de consument. In deze tijd is het voor de financieel adviseur dus niet meer mogelijk om zomaar een netto maandlast achter op een visitekaartje te schrijven. U mag van een goed financieel adviseur verwachten dat hij of zij alles netjes voor u uitwerkt en alles netjes vastlegt en uitlegt richting u.

Een goed adviseur heeft niet te vrezen voor concurrentie; uit onderzoek is immers gebleken dat slechts 5% van de hypotheekoffertes alleen op prijs worden vergeleken. Voor 95% is dus prijs niet de doorslaggevende factor, in de meeste gevallen is dit aandacht en vertrouwen.

Vraag meerdere gesprekken aan

Als u een vriend of bekende heeft die hypotheekadviseur is, is het erg verleidelijk om hem of haar uit te nodigen voor een hypotheekgesprek en ook hiermee in zee te gaan. Toch is het verstandig om verder te “shoppen” en meerdere gesprekken te voeren en meerdere offertes op te vragen. Alleen dan kunt u een goede beslissing maken. Een keuze is namelijk nooit een goede keuze als er niets te kiezen valt! Laat andere offertes bij voorkeur pas zien aan een adviseur als hij of zij zijn of haar advies aan u heeft uitgebracht. U loopt anders het risico om in een prijzenslag terecht te komen waarbij er voorbij gegaan wordt aan uw wensen.

Rente is niet allesbepalend!

Vaak wordt een hypotheek gekozen vanwege de lage rente. Let er echter op dat de rente niet allesbepalend is. Ook voorwaarden, premies en eventuele rentes die in rekening worden gebracht bij verlenging van de rentevaste periode spelen een rol.

Vaak wordt er een behoorlijke korting gegeven op de rentetarieven bij de zogenaamde “budgethypotheek”. Lees echter de voorwaarden goed door. Het zou namelijk zo maar kunnen zijn dat u bij verkoop van de woning 3% boete moet betalen. En dan is het voordeel dat u heeft ontvangen snel verdwenen.

Van belang zijn ook de premies voor de eventueel mee te verbinden levensverzekering. Want de rente mag dan misschien lager zijn bij de concurrent, krijgt u ook een verzekering die goedkoper is of die dezelfde (of betere) voorwaarden biedt?

Tot slot het fenomeen “venstertarief”. Een aantal banken geeft aantrekkelijke kortingen als u als nieuwe klant aanklopt. Wilt u echter na het verlopen van de rentevaste periode de hypotheek bij dezelfde geldverstrekker afsluiten, dan geldt plotseling het venstertarief. En die kan wel 1% - 1,5% hoger liggen dan de rente die u bij het aangaan van de hypotheek aangeboden heeft gekregen.

Tot slot kan het zijn dat u een aantal producten, naast de hypotheek, dient af te nemen om een korting op de hypotheekrente te krijgen. Dat kan voordelig zijn, maar dit hoeft niet altijd. Vergelijk dus altijd aanbiedingen van meerdere aanbieders!

Denk in maandlasten, niet in hypotheekbedragen

Maak voor uzelf (eventueel met uw partner), voordat u het gesprek aangaat met de adviseur, een overzicht met maandlasten die u zou kunnen (en willen) dragen. Doe dit niet alleen voor het begin, maar ook voor de rest van de looptijd van de lening (30 jaar). In het schema zou het volgende kunnen staan:

- Wat wil ik betalen als / wat mogen mijn maandlasten zijn als:
- Mijn partner komt te overlijden
- Mijn partner en/of ik werkloos worden
- Mijn partner en/of ik arbeidsongeschikt worden
- We kinderen krijgen en iemand minder ga werken
- De kinderen gaan studeren
- Ik met pensioen ga en minder ga verdienen
- enz.

Probeer voor elk scenario dat u zich kunt bedenken een maandlast te bepalen. Dat is moeilijker dan u denkt en kost wellicht wat tijd, maar een goed adviseur zal u een passende oplossing voor elke periode in uw leven weten te presenteren.

Zeg niet na het eerste gesprek al JA

Hoewel een adviseur hier wel op zal aansturen (het is immers een commercieel vak), is het verstandig om alles nog eens te laten bezinken voordat u ja zegt tegen een aanbieding. Teken dus niet te snel een offerte. Vooral met de zogenaamde “budgethypotheek” kan het nog wel eens voorkomen dat het tekenen van een offerte meteen bindend is. En het zou zonde zijn als u niet de mogelijkheid heeft genomen om alle aanbiedingen nog eens naast elkaar te leggen en zo tot de beste (en misschien ook wel goedkoopste) oplossing te komen.

Vergelijk de hypotheek van vrienden of bekenden niet met uw aanbiedingen

Dit is op het eerste gezicht misschien een rare tip. Een vriend, bekende of zelfs ouders kunnen namelijk heel tevreden zijn over de hypotheek die zij hebben. Echter, het lijkt wel of vrienden altijd een goedkopere hypotheek hebben dan waar de adviseur tijdens het adviesgesprek voor u in de aanbieding heeft. Dat kan meerdere oorzaken hebben. De belangrijkste is echter dat geen enkele situatie identiek is. Met andere woorden: verdienen uw vrienden evenveel als u, willen ze later ook kinderen, vinden zij het belangrijk om goed verzekerd te zijn enz. Een hypotheek is maatwerk, voor u persoonlijk en met uw wensen samengesteld. En die wensen en behoeften wijken wellicht af van de wensen en behoeften die uw vrienden hebben.



De goedkoopste is niet altijd de beste !

Misschien wel de meest waardevolle tip. Goedkoop is vaak duurkoop. Een goedkope, aflossingsvrije hypotheek lijkt de beste oplossing omdat u dan nog veel dingen kunt ondernemen. u houdt immers meer geld over dan met bijvoorbeeld een annuïteitenhypotheek of een spaarhypotheek. Echter, als u alles op een rijtje zet, blijkt de aflossingsvrije hypotheek helemaal niet de goedkoopste. Kijk maar eens naar onderstaand voorbeeld:

Hypotheek, €240.000,- met 5% rente.

Uw maandlast bij een aflossingsvrije hypotheek = € 1.000,- bruto;
360 maanden x € 1.000,- = € 360.000,- aan rente
€ 360.000,- + € 240.000,- (aflossing) = € 600.000,- over de hele periode.

Uw maandlast bij een annuïteitenhypotheek = € 1.288,37 bruto;
360 maanden x € 1.288,37 = € 463.813,88. De aflossing is hierbij al inbegrepen. Dit betekent dat u € 136.186,12 (bruto) minder hoeft te betalen over de gehele looptijd!

Veel mensen vergeten dat ook een aflossingsvrije hypotheek uiteindelijk ooit afgelost dient te worden, hetzij met verkoop van de woning, hetzij met eigen middelen.

Hypotheek oversluiten: wel of niet doen?

Een hypotheek oversluiten betekent dat u afstapt van uw huidige hypotheek en een geheel nieuwe hypotheek afsluit. In tijden dat de rentestand laag is, kan een hypotheek oversluiten aantrekkelijk zijn. Toch is het overstappen op een nieuwe hypotheek niet altijd gunstig. Zelfs als het huidige rentepercentage lager ligt dan de rente die u nu betaalt.

Redenen om een nieuwe hypotheek af te sluiten

Lagere maandlasten door een lagere rente is de belangrijkste reden waarom mensen een hypotheek oversluiten. Ook wordt vaak een nieuwe hypotheek afgesloten voor het financieren van een verbouwing of consumeren van de overwaarde. Hoewel de eerste reden zeer aantrekkelijk klinkt, is het zeer belangrijk dat u zich niet blindstaart op alleen de lagere maandlasten.

Extra kosten verbonden aan een hypotheek oversluiten

Bij het oversluiten naar een nieuwe hypotheek komen extra kosten kijken. Om te beginnen dient u rekening te houden met eventuele boeterente, notariskosten, taxatiekosten en afsluitprovisie. U kunt deze kosten laten 'meefinancieren' in uw nieuwe hypotheek. Daardoor vallen ze in uw maandlasten misschien nauwelijks op, maar uw hypotheekschuld neemt er wel door toe. De kosten die het oversluiten van uw hypotheek met zich meebrengen kunt u terug verdienen met het voordeel dat u maandelijks heeft met de kostenbesparing die is doorgevoerd omdat u uw hypotheek heeft overgesloten. Een goede financieel adviseur brengt dit uiteraard ook voor u goed in kaart.

Tips voor het oversluiten van een hypotheek

Overstappen naar een nieuwe hypotheek begint met een goede en grondige inventarisatie van uw wensen. Laat uw financieel adviseur een overzicht maken van alle kosten die een hypotheek oversluiten met zich meebrengt. Reeds lopende levensverzekeringen kunnen vaak naar uw nieuwe hypotheek mee worden genomen. Dat bespaart u het afsluiten van nieuwe verzekeringen. uw adviseur kan ook een vergelijking maken tussen de voorwaarden van meerdere geldverstrekkers. Bovendien zoekt hij graag voor u uit of u in aanmerking komt voor Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Dit kan u al gauw enkele tienden van procenten in uw hypotheekrente schelen. Let ook op de boeteclausule! u kunt zelf informeren naar de hoogte van deze boete, maar uw financieel kan dit ook voor u doen.

Het beste advies over een hypotheek oversluiten

Uw financieel adviseur weet als geen ander wat er komt kijken bij een hypotheek oversluiten. Hij is er niet alleen voor opgeleid, maar beschikt ook over geavanceerde software. Daarmee kan hij de consequenties van oversluiten naar een nieuwe hypotheek voor u in kaart brengen. Ook kan de financieel adviseur met deze software een vergelijking maken tussen verschillende geldverstrekkers, waardoor hij de beste oplossing voor u kan aandragen.

Huis kopen of huis huren? De voor- en nadelen van beide op een rijtje

Een woning kopen betekent voor u dat u eigenaar wordt van een huis. u krijgt de vrijheid om met het gekochte huis te doen wat u wilt. Een muurtje verplaatsen of een nieuw kleurtje op de muur, het kan allemaal als u een huis koopt. Bovendien hoeft u niet bij verkoop het huis in oude staat op te leveren. Voor mensen die een huis huren, werkt dat allemaal wel anders. Bij oplevering voor de volgende huurder moet de woning vaak weer in oude staat worden gebracht, met alle inspanningen die daarbij horen. Toch heeft huren ook voordelen. Wat is voor u het aantrekkelijkst? Huis & Hypotheek zet de verschillen tussen beide situaties voor u op een rijtje.

Woning huren: handig als u veel verhuist

Hoewel een huis kopen voor de meeste mensen de beste optie is, hebben sommigen baat bij een woning huren. u heeft grotere bewegingsvrijheid door een opzegtermijn van vaak slechts 1 maand. Daarnaast heeft u de zekerheid van vaste maandlasten. u

hoeft geen extra reparatiekosten of belastingaanslagen te betalen. Een huis huren betekent bovendien dat de verhuurder opdraait voor het onderhoud. Als huurder heeft u ook niet de extra kosten die een huis kopen of verkopen met zich meebrengen. Dus verhuist u vaak? Dan kunt u beter uw woning huren.

Huis kopen = geld sparen

Een woning kopen kent vooral voordelen op langere termijn. Mensen die een woning huren, zien hun maandelijkse betaling niet meer terug. Maar met een koopwoning kunt u een vermogen opbouwen. uw maandelijkse uitgaven aan uw woning kunnen namelijk voor een deel een spaarpotje voor uw oude dag vormen. Daarnaast krijgen veel huizenbezitters te maken met een waardevermeerdering van hun woning. Ook heeft u, zoals eerder gesteld, als eigenaar van uw huis de vrijheid om uw woning aan te passen aan uw woonwensen. De voordelen die aan een woning huren verbonden zijn, heeft u echter als huiseigenaar niet. Onderhoudsrekeningen zult u bijvoorbeeld zelf moeten voldoen. Echter, verbouwingen dragen bij aan de waardevermeerdering van uw woning. Kopen en verbouwen is dus vaak een investering, geen weggegooid geld.

Woning kopen wordt gestimuleerd door de overheid

Op tal van manieren wordt het kopen van een huis door de overheid gestimuleerd. De aftrekbaarheid van de hypotheekrente is bijvoorbeeld een groot voordeel. u kunt hiermee duizenden euro's per jaar besparen. Daarnaast is er de Nationale Hypotheek Garantie, die zorgt dat mensen die een huis kopen en aan de voorwaarden voldoen, van een lagere rente kunnen profiteren. Ook zijn er de koopsubsidieregeling en een starterslening die mensen met lagere inkomens extra steun bieden als zij een woning willen kopen.

Huis kopen of huren, wat is voor u ideaal? Laat een berekening maken!

De grote vraag blijft natuurlijk: wat brengt een woning kopen in vergelijking met een woning huren aan maandlasten met zich mee? Vaak kunt u zonder lastenverhoging overstappen van huren op kopen. Laat daarom door uw adviseur van Huis & Hypotheek een woonlastenvergelijking maken. Bij deze vergelijking wordt met alle bijkomende kosten rekening gehouden. Zo krijgt u een reëel inzicht in de verschillen tussen hypotheek- en huurlasten, ook voor de langere termijn. Op basis van deze gegevens kunt u zelf een weloverwogen beslissing maken of een huis kopen voor u de beste optie is, of dat u beter een woning kunt huren.

Voordeelhypothec: wel of niet aantrekkelijk?

De voordeelhypothec, ook wel bekend als budgethypothec, is een nieuwe hypothecvorm die steeds populairder wordt. De lagere hypothecrente is vaak de reden om een voordeelhypothec te nemen. Staart u zich hier echter niet blind op en kijk goed naar de voorwaarden die verbonden zijn aan deze voordeelhypothec. Een voordeelhypothec of budgethypothec klinkt door de lage rente aantrekkelijk, maar het is belangrijk dat u zich laat voorlichten. Elke voordeelhypothec heeft haar eigen specifieke voorwaarden en risico's. Het kan desondanks een aantrekkelijke hypothecvorm voor u zijn. uw adviseur kijkt graag met u naar de voorwaarden en uw wensen, om te kijken of er voor u een aantrekkelijke voordeelhypothec is.

Subsidie bij kopen huurhuis

Naast de koopsubsidie van de overheid (te vergelijken met huursubsidie) bieden sommige corporaties zelf ook subsidiemogelijkheden aan. uw [adviseur](#) kan u helpen met de subsidie-aanvraag, of kan beoordelen of wordt voldaan aan de door de overheid en/of corporatie gestelde voorwaarden.

Hypotheek oversluiten bij verbouwing

uw hypotheek oversluiten biedt de financiële ruimte die u nodig heeft om een verbouwing te financieren. Heeft u echter een hypotheek met hogere inschrijving, dan is een tweede hypotheek een voordeliger alternatief dan het oversluiten van uw hypotheek als u een verbouwing wenst te financieren.

Het omzetten of oversluiten van uw hypotheek betekent feitelijk niets anders dan de huidige hypotheeksom verhogen.

Alternatieven voor het oversluiten van uw hypotheek

Wanneer u een verbouwing wilt financieren staan de onderstaande alternatieven voor het oversluiten van uw hypotheek u ter beschikking.

De verbouwing financieren door middel van een consumptief krediet

Als u geen overwaarde in uw woning heeft en een tweede hypotheek daardoor geen optie is, dan is het afsluiten van een doorlopend krediet een alternatief. Als u het geld gebruikt voor de verbouwing van uw hoofdverblijf, dan is de rente van het consumptief krediet fiscaal aftrekbaar. Houd u er wel rekening mee dat de rente van een dergelijke krediet hoger is dan de hypotheekrente van bijvoorbeeld een tweede hypotheek.

Alternatieven voor het consumptief krediet

Onderstaande mogelijkheden staan u als alternatief voor een consumptief krediet ter beschikking bij de financiering van een verbouwing.

Tweede hypotheek - financiering verbouwing

Een tweede hypotheek veelal de meest aantrekkelijke optie voor de financiering van een verbouwing. In de eerste plaats is de rente van een tweede hypotheek lager dan de rente van een doorlopend krediet of persoonlijke lening. Omdat de rente van een verbouwing aan uw woning (mits dit uw hoofdverblijf is) fiscaal aftrekbaar is, is een tweede hypotheek meestal de meest voordelige keuze.

Een tweede hypotheek is feitelijk een verhoging van de bestaande hypotheek. De kosten voor een dergelijke verhoging zijn relatief laag als u bij het afsluiten van uw bestaande hypotheek heeft gekozen voor een hogere inschrijving. Een hogere inschrijving houdt in dat de notaris een hoger hypotheekbedrag inschrijft in het

hypothekenregister dan u op dat moment nodig heeft. Hierdoor kunt u daarna zonder gebruik te hoeven maken van een notaris de overwaarde van uw woning inzetten voor een tweede hypotheek. Ook iets om te onthouden als u een nieuwe hypotheek afsluit dus!

Alternatieven voor een tweede hypotheek

Ook de onderstaande mogelijkheden staan u ter beschikking bij het financieren van een verbouwing.



Kosten

Notariskosten

Misschien handig om te weten dat het sinds oktober 1999 mogelijk is om met de notaris te praten over het tarief dat hij/zij in rekening brengt. Vanaf 1 oktober 2000 is deze onderhandelingsruimte nog verder verruimd en gelden onderstaande minimale en maximale tarieven.

Aankoopsom	Minimaal tarief	Maximaal tarief
€ 45.378,02	€ 533,19	€ 1.007,85
€ 68.067,03	€ 533,19	€ 1.154,87
€ 158.823,07	€ 533,19	€ 1.154,87
€ 226.890,10	€ 598,54	€ 1.296,90
€ 453.780,21	€ 1.031,90	€ 2.034,75

Het tarief mag niet hoger zijn dan het genoemde maximale tarief en niet lager dan het minimale tarief. Overtreding van dit voorschrift geldt als een economisch delict.

Afsluitkosten

Onder afsluitkosten wordt verstaan alle kosten die gemaakt worden voor het verkrijgen van een hypotheek.

De afsluitkosten omvatten doorgaans: afsluitprovisie, taxatiekosten en notariskosten.

En mogelijk ook:

Kosten voor een Nationale Hypotheek Garantie

Als de hypotheek gebruikt wordt voor aankoop, verbetering of onderhoud van de eigen woning, zijn de afsluitkosten fiscaal aftrekbaar.

Verbouwingskosten meefinancieren

Kwaliteitsverbetering meefinancieren bij aankoop woning

Als u wilt, kunt u bij aankoop van uw woning de kosten voor een verbouwing (bestaande woning) of meerwerk (nieuwbouw) meefinancieren. De kosten hiervan moeten blijken uit of een taxatierapport, of een bouwkundig rapport, of een door uzelf opgemaakte specificatie (een overzicht van de werkzaamheden die u wilt gaan uitvoeren en de kosten die u hiervoor verwacht te gaan maken). Als het bedrag voor kwaliteitsverbetering hoger is dan € 2.500,- wordt dit bedrag volledig in depot gehouden door de geldverstrekker. Op het moment dat u door middel van facturen kunt aantonen dat (een deel van) de kwaliteitsverbetering is uitgevoerd, betaalt de geldverstrekker (een deel van) dit bedrag uit.

Welke belasting heeft de gemeente

De gemeente heft een aantal gemeentelijke belastingen. Per gemeente kunnen de belastingen verschillen.

- Meest voorkomende gemeentelijke belastingen
- Hoogte gemeentelijke belastingen
- Twee typen gemeentelijke belastingen

Meest voorkomende gemeentelijke belastingen

De meest voorkomende gemeentelijke belastingen zijn:

onroerendezaakbelasting (OZB);

belasting van roerende woon- en bedrijfsruimten;

baatbelasting;

forensenbelasting;

toeristenbelasting;

parkeerbelastingen;

hondenbelasting;

reclamebelasting;

precariobelasting;

rioolrechten;

reinigingsheffingen;

leges.

Hoogte gemeentelijke belastingen

De hoogte van gemeentelijke belastingen wordt door de gemeenteraad vastgesteld en is per gemeente verschillend. Gemeenten kunnen op grond van de Gemeentewet eigen belastingen heffen. De opbrengst van de gemeentelijke belastingen is ongeveer 19 procent van de gemeentelijke inkomsten.

Twee typen gemeentelijke belastingen

De gemeentelijke belastingen zijn onder te verdelen in twee typen: de echte belastingen en de heffingen. De echte belastingen worden ook wel algemene belastingen genoemd, omdat de opbrengsten ervan naar de algemene middelen van de gemeente gaan. De gemeenteraad bepaalt dus zelf waaraan hij dat geld besteedt. Voorbeelden van echte belastingen zijn de onroerende-zaakbelasting (OZB), de parkeerbelasting en de hondenbelasting.

Het tweede type, de heffingen, worden ook wel retributies genoemd. Voor heffingen geldt dat de gemeente niet meer mag heffen dan de kosten van de dienstverlening.

Het geld dat u betaalt voor deze heffingen wordt dus direct gebruikt door de gemeente om de kosten te dekken. Voorbeelden van retributies zijn het rioolrecht en de afvalstoffenheffing.

Voor uw hypotheek: huis in het buitenland

Wilt u een huis buiten de grens kopen? Dit was tot voor kort nog erg moeilijk, maar nu is het gemakkelijker. Veel meer bedrijven bieden hypotheek voor buitenlandse huizen.



Het is niet bij alle landen even gemakkelijk om een huis te kopen. Voor Frankrijk, België, Spanje en Duitsland is het tegenwoordig een minder groot probleem. Voor overige landen kan het verkrijgen van een hypotheek echter nog wel eens moeilijk worden. Banken willen niet zo snel geld uitlenen aan een pand waarvan ze de waarde en de risico's niet gemakkelijk kunnen inschatten. Wellicht wordt dit beter nu de Europese landen steeds meer naar elkaar toetrekken.

Nederlandse Bank

Er zijn een aantal Nederlandse banken die hypotheek voor het buitenland verstrekken. Wilt u naar het buitenland verhuizen, dan doet u er goed aan naar de volgende banken te informeren:

Van Lanschot richt zich op mensen met een inkomen vanaf €100.000 en op familiebedrijven. Je moet hiervoor dus wel over het juiste geld beschikken.

Bij de ING is het misschien handiger om zaken te doen. Met een inkomen vanaf 50.000 doet deze bank zaken met u over hypotheek in Spanje en Frankrijk. ING-dochter Postbank verleent geldleningen voor huizen in België, Frankrijk en Duitsland. Fortis en ABN verschaffen geen hypotheek voor huizen in het buitenland. u kunt er wel een financiering van een tweede huis regelen. De buitenlandhypotheek is een creatie van ABN Amro.

Rabobank kan u helpen indien u naar Duitsland of België wilt verhuizen. Naast het verschaffen voor hypotheek voor huizen in deze landen kunt u ondersteuning van deze bank ontvangen voor een tweede huis in Frankrijk en Spanje. Hier heeft de bank Dutch Desks opgericht, die staan in Parijs en Madrid. Deze desks geven u advies over het aanschaffen van een tweede huis. Bij Rabobank Eindhoven schijnt u alleen een hypotheek voor een huis op de Antillen te kunnen aanvragen.

Buitenlandse Bank

Hebt u echter liever een hypotheek bij een buitenlandse bank? Dat kan. De looptijd is echter korter en meestal worden meer eigen middelen overlegd. u kunt een bepaald maximaal bedrag lenen en als u te oud bent gaat het helaas niet door. De extra kosten, zoals een tolk voor het vertalen van de contracten, moet u ook in het vizier

houden. Ook zijn er in andere landen vaak andere regels wat betreft bureaucratie. Misschien moet u verschillende bemiddelaars voor verschillende deeltaken hebben.

Tweede huis

Voor de financiering van een tweede huis is er belastingtechnisch gezien veel veranderd. De financiering is namelijk niet meer aftrekbaar als je er niet permanent woont. Alleen als je in Nederland het hoofdinkomen verdient en permanent in het huis in het buitenland verblijft zijn de hypotheeklasten aftrekbaar. Daartegenover staat dat huren niet meer is belast. Over de inkomsten van het verhuren van het tweede huis hoeft dus geen belasting meer te worden betaald, tenzij het huis meer dan 70% van de tijd wordt verhuurd.

Andere belastingen

Soms moet in het buitenland nog inkomsten- of vermogensbelasting worden betaald. Als Nederland een belastingverdrag met dat land heeft, dan moet in een van de twee landen de inkomstenbelasting worden betaald. Op de site van de belastingdienst kun je zien met welke landen Nederland een belastingverdrag heeft, dit zijn in elk geval de omliggende landen als Duitsland, België, Spanje, Frankrijk en Portugal. Voor de meeste landen geldt dat je belastingplichtig bent voor de inkomstenbelasting als je er meer dan zes maanden woont. Maar als het hoofdinkomen in Nederland wordt verdiend dan wordt dit met elkaar verrekend. Als er een belastingverdrag is, kan er geen dubbele inkomstenbelasting worden geheven. Naast inkomens- en vermogensbelasting gelden ook gemeentebelastingen en onroerend goedbelasting.

De woningtaxatie

Wat is een woningtaxatie / taxeren van uw woning?

De taxatie is een objectieve waardebeoordeling van onroerend goed. Meestal is dit ten behoeve van de aanvraag van een hypothecaire geldlening. De geldgever kan aan de hand van het taxatierapport beoordelen of een hypothecaire lening al dan niet verantwoord verstrekt kan worden op basis van het aangekochte object. Ook wordt het taxatierapport vaak gebruikt voor aankoop- of verkoopbeslissingen.

Het taxatierapport

Doelstelling van het taxatierapport is het bieden van beter inzicht in de kwaliteit van het te taxeren object als zekerheidstelling bij een woning financiering. Aan het taxatierapport is altijd (indien bij het Kadaster aanwezig) een uittreksel uit de kadastrale kaart en een kadastraal bericht van het perceel toegevoegd.

Tevens zijn er zo mogelijk referentieobjecten uit de directe omgeving opgenomen en zijn er grafieken met lokale en landelijke waarde-ontwikkeling van objecten in de omgeving toegevoegd. Het rapport is vanzelfsprekend geschikt voor hypotheekaanvragen.

Redenen voor een taxatie van een woning

- Woning kopen

- Indicatie verkoopprijs
- Hypotheek verstrekking
- Nieuwbouwtaxatie
- Herbouwwaarde woning (opstalverzekering)
- Woning verkopen (Indicatie verkoopprijs, bod ontvangen op woning)
- Hypotheek (Hypotheekverstrekking, oversluiten van de hypotheek, verbouwing / 2^{de} hypotheek)
- Anders (Aanslag successierechten (bij overlijden), boedelscheiding (chtscheiding), minnelijke waardering (taxatie met Belastingdienst), WOZ contrataxatie, splitsing van onroerend goed, transactie.)

Integriteit en vakbekwaamheid van de taxateur

De taxatie wordt vaak uitgevoerd door een taxateur die lid is van een officieel taxatie register. Dit is een waarborg voor integriteit en vakbekwaamheid. De registers CRMT, NRVT, en SRT zijn gefuseerd tot VastgoedCert. Daarnaast is er het register SCVM. Het SCVM heeft onlangs de hoogst mogelijke erkenning ontvangen van de Raad voor Accreditatie.

Het kan voorkomen dat u extra gemaakte kosten moet betalen, de zogenaamde 'verschotten'. De taxateur heeft de plicht om een onderzoek in te stellen naar factoren die de waarde van een huis kunnen beïnvloeden.

Voorbeelden van zulke factoren (kunnen) zijn:

- Veranderingen door de gemeente of provincie in beleid, bestemming en gebruik in: bestemmingsplannen, bouwverordeningen, drank- en horecawet, openluchtrecreatie en ontheffing.
- Informatie over milieuvervuiling (bodem, lucht en water), eventuele aanwezige oude olietanks e.d.
- Afgegeven vergunningen aan derden die van invloed (kunnen) zijn op het woongenot.
- Informatie van het kadaster.

Een bouwkundige goedkeuring

Wat is een bouwtechnische keuring ?

Een bouwtechnische keuring is aan te bevelen bij aan of verkoop van uw woning. Het uiteindelijke resultaat, een bouwkundig rapport, is zeer uitgebreid. Ook zijn de rapporten geschikt voor en voldoen ze aan de eisen die gesteld zijn t.b.v de Nationale Hypotheek Garantie. Bouwtechnische rapporten van Perfectbouw worden erkend door de NHG, Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen en alle bij de Autoriteit Financiële Markten geregistreerde financiële instellingen. Het bouwkundig rapport is helder en in begrijpelijke taal geschreven, voorzien van foto's, wordt full color uitgeprint en in drievoud verzonden.

De bouwtechnische keuring wordt uitgevoerd door een ervaren bouwkundige. De bouwkundige zijn altijd in vaste dienst en werken in een klein rayon, zodat ze bekend zijn met specifieke plaatselijk omstandigheden of bouwstijlen.

Waarom Perfectbouw het verschil maakt?

Op basis van jarenlange ervaring en bekendheid met de eisen die gesteld worden is er een keuringslijst opgesteld. Tijdens de bouwtechnische keuring wordt, bij voorkeur in uw aanwezigheid, door de inspecteur deze lijst afgewerkt. De bouwkundige inspecteurs van Perfectbouw zijn goed opgeleid, hebben daarnaast minimaal 10 jaar ervaring in de bouw en kennen dus de klappen van de zweep. Aarzel niet om contact met ons op te nemen met een groot team worden dagelijks in geheel Nederland tientallen bouwtechnische keuringen uitgevoerd. Vandaag gebeld is snel gekeurd en geeft u zekerheid en onderbouwing bij het nemen van uw beslissing of in de onderhandelingen.

Neem geen risico en laat uw huis keuren !

Op basis van deze bouwtechnische keuring wordt een keuringsrapport opgemaakt. Dit rapport geeft inzicht in de technische en onderhoudsstaat van een woning en is tevens voorzien van een globale kostenraming, met daarop de direct noodzakelijke kosten, te verwachten termijncosten 1-5 jaar en verbeterkosten van de zaken die niet acceptabel zijn. Hiermee heeft u direct een wapen in handen om te onderhandelen of om uw beslissing te overdenken. u koopt immers niet elke dag een huis. Dit keuringsrapport is een momentopname en geeft geen garantie voor de verre toekomst. Wel geeft het de status van uw woning weer en probeert uit te sluiten of er grote problemen zijn of komen. Met behulp van deze bouwtechnische keuring worden gebreken aan het licht gebracht.

De bouwtechnische keuring is een visueel, niet destructief, onderzoek en omvat de volgende inspectieonderdelen:

- Fundering, kruipruimte en vloeren.
- Riolering, ventilatie, leidingwerk in [kruipruimte](#).
- Bouwkundige staat van vloeren, muren, metselwerk, voegwerk en lateien.
- Staat en toestand van dak, pannen, dakbeschot, goten, zink en schoorstenen.
- Technische staat en te verwachten levensduur van dakbedekking en dakconstructie.
- Staat van puin, kozijnen, ramen, deuren enz.
- Visuele beoordeling van de technische staat van de CV installatie.

- Visuele beoordeling van de technische staat van de elektrische installatie.
- Visuele beoordeling van de onderhoudsstaat van keuken.
- Visuele beoordeling van de onderhoudsstaat van alle overige sanitaire groepen.
- Een oordeel over de staat van evt. schuren, garages en opstallen.
- Vaststellen aanwezigheid loden waterleiding, asbest, risico koolmonoxide e.d.
- Een kostenraming met direct noodzakelijke kosten, termijn kosten en verbeterkosten.

De Notaris

Waar let je op bij de aankoop van een huis?

Wie als koper op tijd naar de notaris stapt, kan een goed afgewogen advies verwachten en horen waar hij allemaal op moet letten. Zoals de gevolgen van de koop van een verhuurd huis en eventuele bezwarende bepalingen (erfdienstbaarheden en dergelijke) die aan het huis kunnen kleven; wij kunnen tevens wijzen op de gevolgen van mogelijke financieringsvormen. Ook de verkoper doet er goed aan bijtijds een notaris te raadplegen. Hij krijgt uitgebreid advies over de verplichtingen die hij tegenover de koper heeft.

Koper en verkoper kunnen zowel voor advies als voor het sluiten van de koopovereenkomst bij de notaris terecht. De formele overdracht van een huis moet altijd worden geregeld via een akte van levering. Deze leveringsakte en ook de hypotheekakte (als de koper een deel van de betaling via een hypotheek financiert) worden bij de notaris ondertekend, oftewel 'gepasseerd'.

Omdat de kosten van de levering voor rekening komen van de koper ('kosten koper'), heeft de koper het recht de notaris te kiezen voor het opmaken en passeren van de akte(n). Partijen kunnen echter gezamenlijk afspreken dat in afwijking van de hoofdregel, de verkoper deze kosten voor zijn rekening neemt. Meestal betaalt de verkoper dan ook de verschuldigde overdrachtsbelasting ('kosten verkoper' of 'vrij op naam'). Ook dan blijft de keuze van de notaris in principe aan de koper. Wat doet de notaris bij de aankoop van een woning?

De notaris

De eigendom van een huis kan niet zonder tussenkomst van de notaris worden overgedragen. De notaris maakt de leveringsakte (en de eventuele hypotheekakte) en laat deze in zijn aanwezigheid ondertekenen. Daarna zorgt hij voor inschrijving van deze akten in de openbare registers. De koper van een huis heeft het recht zijn notaris aan te wijzen. Slechts bij nieuwbouw of bepaalde specifieke projecten is dit anders. In dergelijke gevallen worden de akten door de notaris van de verkoper gepasseerd. De koper heeft echter altijd het recht zijn eigen notaris mede in te schakelen.

De notaris is een jurist met veel ervaring op het gebied van onroerende zaken. Ook

voor het opstellen van de koopakte kunt u hem al inschakelen. Hij geeft advies en nodigt beide partijen uit om elkaar de nodige informatie te verschaffen.

De notaris wikkelt ook het financiële deel van de transactie af. De koper (en/of diens hypotheekbank) dient het verschuldigde tijdig, voor het tekenen van de leveringsakte, naar de derdengeldenrekening van de notaris over te maken. Over een waarborgsom die is gestort krijgt de koper rente vergoed; de waarborgsom inclusief rente komt in mindering op het bedrag dat de koper verschuldigd is. De verkoper krijgt de koopsom na aftrek van de aflossing van eventuele hypothecaire leningen, als zeker is dat ook hij heeft voldaan aan zijn verplichting om een onbelast huis te leveren. Dit is meestal één of twee werkdagen na het passeren van de transport- (en hypotheek)akte. De notaris zorgt ervoor dat de gehele transactie naar behoren verloopt.

NHG en woonlastenfaciliteit

Het einde van de economische crisis lijkt nog niet in zicht. Steeds vaker verschijnen er berichten in de media over massaontslagen en het aantal werklozen groeit. Ontslag kan er voor zorgen dat mensen gedwongen worden om hun woning te verkopen. Zij kunnen simpelweg hun hypotheek niet meer betalen.

Het kan dan een geruststellende gedachte zijn dat er destijds is beslist om een hypotheek met NHG te nemen. Je hebt naast de zekerheid om bij gedwongen verkoop zonder restschuld aan de geldverstrekker te blijven zitten, ook de woonlastenfaciliteit. Er bestaat dan de mogelijkheid om geld te lenen en zo meer tijd te krijgen om de betalingsproblemen op te lossen.

NHG

De Nationale Hypotheekgarantie (NHG) wordt verstrekt door de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW). Deze stichting heeft tot doel om het eigen woning bezit op een verantwoorde manier te stimuleren. Iemand die een eigen woning bezit, kan onder voorwaarden een hypotheek verkrijgen met deze garantie. De lening mag (inclusief een vast percentage aan verwervingskosten) echter niet meer bedragen dan 265.000 euro.

Garantie

Een woning wordt gedwongen verkocht als de hypotheek niet meer betaald kan worden. De WEW garandeert de geldvertrekker dat bij een gedwongen verkoop een eventueel tekort wordt aangevuld door de stichting. Zo krijgt de geldverstrekker dus de hele hypotheeksom terug. De stichting neemt de schuld dan over en zal deze vervolgens op een redelijke en billijke manier bij jou proberen te verhalen.

Indien de betalingsproblemen buiten jouw schuld zijn ontstaan (als gevolg van werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, scheiding of een overlijden) kan het waarborgfonds de schuld zelfs kwijtschelden, indien de woning niet via de veiling is verkocht (NB: een veiling levert een aanzienlijk lagere verkoopprijs op).

Voor de garantie is een klein (aftrekbaar) bedrag verschuldigd, maar door de gestelde garantie is de rente enkele tienden van een procent lager.

Woonlastenfaciliteit

Meestal zijn er bij een gedwongen verkoop, al dan niet via de veiling, alleen maar

verliezers. Het zal dus in ieders belang zijn om de verkoop op een verantwoorde manier te voorkomen. NHG heeft daarvoor sinds 2005 de woonlastenfaciliteit. Deze faciliteit is kosteloos en vast onderdeel van de NHG. De faciliteit is er dus enkel voor mensen met een NHG hypotheek en is puur gericht op het behoud van de eigen woning.

De faciliteit houdt in dat iemand die in de betalingsproblemen is geraakt door werkloosheid, arbeidsongeschiktheid, scheiding of een overlijden een aanvullende lening kan verkrijgen. Dit moet het huishouden meer tijd geven om een oplossing te vinden voor de betalingsachterstanden. Van de lening kunnen de achterstanden en kosten worden voldaan welke betrekking hebben op de NHG hypotheek.

De WEW geeft na bestudering van de zaak toestemming aan de geldverstrekker om de lening te verstrekken. De lening wordt door de geldverstrekker (niet door de WEW) aan jou verstrekt middels een hypotheek en is uiteraard gemaximaliseerd. Ook wordt de lening eenmalig, maar wel zonder kosten verstrekt. De lening is aflossingsvrij, er is dus enkel rente verschuldigd.

3.Huis en verhuizen



Tips

Als je gaat verhuizen dan is dit vaak een erg hectische tijd. Gebruik onderstaande tips over verhuizen om jouw verhuizing zonder al te veel kopzorgen te laten verlopen.

1.De checklist

Om ervoor te zorgen dat je niets vergeet is het van wezenlijk belang om een checklist te maken. Op deze lijst zet je per week (vanaf bijvoorbeeld 2 maanden voor de verhuizing) de taken die moeten worden afgehandeld. Je moet dan denken aan o.a. het bestellen van een verhuizer, inpakken, versturen adreswijzigingen. Op deze manier houd je het overzicht en kom je minder snel voor verrassingen te staan.

2.Inpakken

Als je gaat verhuizen sta je er vaak van versteld wat je allemaal tegenkomt in je huidige woning. Veelal oude rommel waar je voorheen geen afscheid van hebt kunnen of willen nemen. Toch is het erg handig om knopen door te hakken. Gebruik je iets al jaren niet meer, gooi het weg, zet het te koop op internet of geef het aan een goed doel. Vraag vrienden of familie om je te helpen met inpakken, vele handen maken licht werk!

Tip voor het inpakken; doe zware spullen in kleine, stevige dozen. Als je al je boeken in grote zware dozen verpakt is de doos niet meer te tillen!

3. Werk en verhuizen

Veel werkgevers zijn verplicht je een vrije dag te geven om te verhuizen. Vraag op je werk na of dit voor jou geldt. Vraag ook na of je in aanmerking komt voor een eventuele verhuisvergoeding. Dit heeft vaak te maken met de afstand van je nieuwe woning naar je werk.

4. Huisdieren

Sommige zaken vereisen wat extra aandacht tijdens, voor of na de verhuizing. Heb je een huisdier, dan kan het goed zijn dat deze rond de verhuizing nerveuzer en misschien wat onhandelbaarder is. Houdt hier rekening mee. In principe is hier weinig aan te doen behalve het geven van wat extra aandacht.

5. Na de verhuizing

Na het echte verhuizen begint het eigenlijk pas echt. Zorg ervoor dat je zo snel mogelijk het thuisgevoel creëert. Schuif je dit op de lange baan, dan duurt het langer voordat je echt thuis voelt in je nieuwe huis. Begin met zaken als planten, stereo-installatie en televisie (in ieder geval zaken die je vaak gebruikt of een sfeer creëren). Maak kennis met je nieuwe burens, je zult ze vaak tegenkomen en ze kunnen je onder andere goede tips geven over winkels in de buurt e.d.

Verhuizen

MAANDEN VAN TEVOREN

huur opzeggen

verhuizer regelen

informatie nieuwe gemeente opvragen

informatie scholen opvragen

verlof regelen

verhuisvergoeding regelen

rekeningen bewaren

verhuisberichten versturen

ENKELE WEKEN VOOR DE VERHUIZING

opzeggen gas, water en elektra

aanvragen gas, water en elektra nieuwe woning

inschrijving nieuwe school

verzekeringen nieuwe woning regelen

naamplaatje en/of nummer regelen

oppas kinderen en huisdieren regelen

verhuisdozen regelen

arts en tandarts informeren

ziektekostenverzekeraar informeren

banken/giro informeren

uitschrijven gemeente

inschrijven nieuwe gemeente

starten met inpakken

sportverenigingen informeren

EEN WEEK VOOR DE VERHUIZING

kabelaansluiting opzeggen en aanvragen

bibliotheekboeken inleveren

schoonmaak huidige woning

sleutelafspraak maken

huisleveranciers inlichten

vuilniszakken regelen

parkeerplaats verhuishwagen

LAATSTE DAGEN VOOR DE VERHUIZING

reinigen woning

huishoudelijke attributen apart houden

koelkast ontdooien

thermostaat laag instellen

vrieskist op koudste stand zetten

cash en cheques regelen

meterstanden opnemen

woning nakijken en afsluiten

sleutels overdragen

wasmachinetrommel vastzetten

NA DE VERHUIZING

verhuisschade controleren

reinigen nieuwe woning

post doorsturen

nieuwe sloten installeren

contact opnemen met nieuwe bank

nagezonden post controleren

kennismaken met de burelen

4. Geraadpleegde bronnen

Bronnen

Hypotheek-weetjes

<http://www.hypotheek-weetjes.nl/>

Huis & hypotheek

<http://www.huis-hypotheek.nl/>

Hypotheektips.net

<http://www.hypotheektips.net/lees/Notariskosten.html>

Hypohome.nl

<http://www.hypohome.nl/checklist-verhuizen.htm>

Hypotheekvormen

<http://www.hypotheekvormen.info/>

Gratis adviseurs

<http://www.gratisadviseurs.nl/question.php?id=4986>



5.Hypotheekvormen

[annuïteitenhypotheek](#)

[lineaire hypotheek](#)

[gewone aflossingsvrije hypotheek](#)

[lijfrentehypotheek](#)

[krediethypotheek](#)

[beleggingshypotheek](#)

[effectenhypotheek](#)

[levenhypotheek](#)

[spaarhypotheek](#)

[hybride hypotheek](#)

woonarkhypotheek

startershypotheek

scheepshypotheek

recreatiehypotheek

grondhypotheek

De annuïteitenhypotheek

Bij een annuïteitenhypotheek wordt gedurende de looptijd – bij gelijkblijvende rente – een vast bedrag aan rente en aflossing (annuïteit) betaald. Op deze manier betaalt u steeds hetzelfde bruto bedrag. Gevolg hiervan is dat de rente en daarmee de fiscale aftrek jaarlijks lager worden; de netto lasten stijgen gedurende de looptijd, omdat alleen de rente fiscaal aftrekbaar is. De vaststelling van deze annuïteit geschiedt altijd zo dat aan het einde van de looptijd de volledige hypotheekschuld is afgelost. De annuïteiten worden veelal maandelijks voldaan.

Voordelen annuïteitenhypotheek

lage aanvangslasten; in het begin betaalt u weinig aflossing;

alternatief voor een hypotheek met vermogensopbouw indien u een hogere leeftijd of slechtere gezondheid heeft;

offertes van deze vorm zijn gemakkelijker te vergelijken dan offertes van hypotheekvormen met vermogensopbouw;

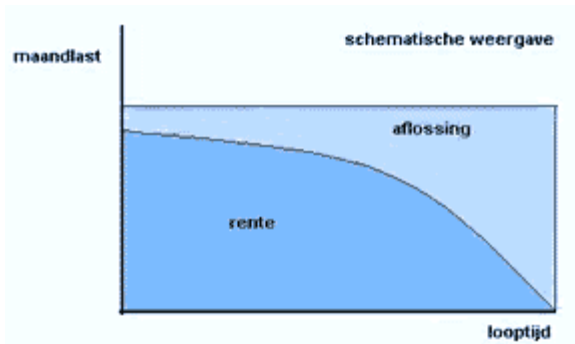
makkelijk bij verhuizing of beëindiging van de hypotheek.

Nadelen annuïteitenhypotheek

het fiscaal voordeel daalt tijdens de looptijd vanwege de (stijgende) aflossingen;
de netto lasten stijgen tijdens de looptijd; de bruto lasten blijven gelijk, terwijl het fiscaal voordeel daalt;

Ten opzichte van de hypotheeken met vermogensopbouw:
fiscaal minder gunstig.

De annuïteitenhypotheek is vooral interessant voor mensen die voor lage aanvangslasten kiezen. Ook voor mensen die in de toekomst een stijging in inkomen verwachten, tenzij de fiscale druk toeneemt (bijvoorbeeld als u in een hoger belastingtarief valt).



De lineaire hypotheek

Bij de lineaire hypotheek wordt gedurende de looptijd periodiek een vast bedrag afgelost. Bij een looptijd van 30 jaar (= 360 maanden) moet per maand dus $1/360^e$ deel worden betaald. Gevolg hiervan is dat de rente en daarmee de fiscale aftrek jaarlijks lager worden. Door de geldverstrekker wordt de lineaire hypotheek nog wel eens vereist vanwege de snelle aflossing in de beginfase, bijvoorbeeld bij incurante onderpanden. Op deze manier vermindert het risico voor de bank snel. Door de opkomst van andere, voordeligere hypotheekvormen wordt de lineaire hypotheek overigens niet vaak meer afgesloten.

Voordelen lineaire hypotheek

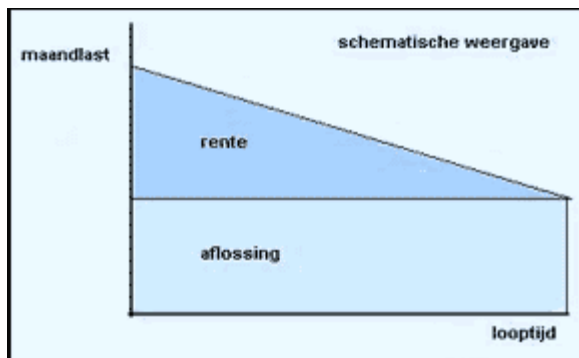
u bouwt snel en veilig vermogen op met de aflossingen;
uw maandlasten nemen af gedurende de looptijd;
de hypotheek is goed te combineren met andere hypotheekvormen.

Nadelen lineaire hypotheek

hoge maandlasten bij aanvang;
fiscaal voordeel neemt af gedurende de looptijd;
ten opzichte van andere vormen fiscaal minder voordelig.

De lineaire hypotheek is nuttig voor mensen die hun woonlasten relatief snel willen verminderen. Zodat zij bijvoorbeeld in deeltijd kunnen gaan werken, of vervroegd uit kunnen treden. Het is ook interessant voor mensen die bijvoorbeeld een beroep

hebben dat gepaard gaat met financiële risico's, en bang zijn dat het later door omstandigheden een stuk slechter zal gaan. Door de hoge beginlasten is de hypotheek niet geschikt voor mensen met een 'laag' inkomen.



Gewone de aflossingsvrije hypotheek

Bij de aflossingsvrije hypotheek wordt alleen rente betaald en geen aflossing. Gevolg hiervan is dat de rente en daarmee de fiscale aftrek jaarlijks gelijk blijft. Aflossing geschiedt aan het einde van de looptijd uit de verkoop van de woning of met gespaard kapitaal uit verzekering of belegging. Deze hypotheekvorm wordt vaak gesloten in combinatie met een andere hypotheekvorm of wanneer er sprake is van een cliënt die eigen geld kan inbrengen.

De gemiddelde maximaal mogelijke aflossingsvrije hypotheek ligt rond 75% van de executiewaarde (dus zo'n 60% van de vrije verkoopwaarde). Sommige geldverstrekkers accepteren tot 100%. u moet dus vaak eigen geld inbrengen. Een overlijdensrisicoverzekering is bij sommige geldverstrekkers verplicht. Mocht u tussentijds komen te overlijden, dan kan de hypotheek worden afgelost door de verzekering.

Voordelen aflossingsvrije hypotheek

- lage lasten;
- u betaalt alleen rente;
- geen verplichte tussentijdse aflossingen;
- geen verplichte vermogensopbouw;
- geen verplichte verzekeringsdekkingen;
- veel vrijheid en flexibiliteit met betrekking tot aflossing, vermogensopbouw en verzekeringsdekkingen;
- belastingaftrek blijft in stand;
- een manier om lasten (tijdelijk) te verlagen indien in combinatie met een andere vorm afgesloten;
- hoogte van de hypotheek is veilig omdat u meestal maar 75% van de executiewaarde aflossingsvrij kunt lenen (sommige geldverstrekkers accepteren tot 100%);

- offertes voor deze vorm zijn eenvoudiger te vergelijken dan offertes voor de andere vormen.

Nadelen aflossingsvrije hypotheek

- u bouwt geen vermogen op omdat u niet aflost;
- rentelast blijft doorlopen;
- de eindaflossing is niet geregeld;
- na pensionering bestaat de kans dat uw netto last stijgt vanwege een vermindering van belastingaftrek;
- vanaf 2001 is rente maximaal 30 jaar aftrekbaar; indien u niet aflost kunnen de lasten behoorlijk stijgen;
- meestal moet u eigen geld inbrengen omdat u meestal maar 75% van de executiewaarde aflossingsvrij kunt lenen (sommige geldverstrekkers accepteren tot 100%).

De aflossingsvrije hypotheek is vooral interessant wanneer er voldoende overwaarde in uw woning aanwezig is. De keerzijde van de medaille is natuurlijk dat de lening niet vermindert. Voor bijvoorbeeld een oudere alleenstaande zonder kinderen kan dat echter juist aantrekkelijk zijn. Houd er dan wel rekening mee dat de kans bestaat dat uw netto last na pensionering stijgt vanwege een vermindering van belastingaftrek. Als deze hypotheekvorm in combinatie met een andere vorm wordt afgesloten is het een manier om lasten (tijdelijk) te verlagen.

Lijfrentehypotheek

De lijfrentehypotheek is een combinatie van een lening met een aanvullende voorziening voor uw oude dag. Deze aanvullende voorziening is een lijfrenteverzekering.

Naast de hypotheekrente die u betaald heeft, kunt u ook de premie voor de lijfrenteverzekering van uw belastbaar inkomen aftrekken. uit de lijfrenteverzekering ontvangt u vanaf de afgesproken einddatum periodieke uitkeringen. Deze uitkeringen zijn 29n29 belast. Met de uitkeringen kunt u de hypotheekrente blijven betalen en eventueel uw pensioen aanvullen.

u lost de hypotheek pas geheel of gedeeltelijk af als u uw huis verkoopt of bij eerder overlijden.

Er zijn ook combinaties met andere hypotheekvormen mogelijk.

Opmerking:

In de belastingplannen 2001 is de lijfrente-aftrekmogelijkheid in ieder geval beperkt (standaard 1069 euro per belastingplichtige). En in de toekomst zal de standaard aftrek waarschijnlijk helemaal verdwijnen. De aantrekkelijkheid van deze hypotheekvorm zal dus in de toekomst aanzienlijk afnemen.

Voordelen lijfrentehypotheek

veel belastingaftrek: rente en premie zijn aftrekbaar (onder bepaalde voorwaarden);
in een aantal gevallen kunt u een redelijk hoog gegarandeerd rendement op de lijfrenteverzekering behalen;

indien gewenst kunt u ervoor kiezen de premie te beleggen;

Ten opzichte van de hypotheekvormen met tussentijdse aflossingen:
fiscaal voordeliger; omdat u niet aflost blijft de belastingaftrek in stand gedurende de looptijd;

Ten opzichte van de andere hypotheekvormen met vermogensopbouw:
de premie voor de verzekering is aftrekbaar (onder bepaalde voorwaarden).

Nadelen lijfrentehypotheek

accent op fiscaal voordeel;

daardoor gevoelig voor wijzigingen in de belastingwetgeving;

de aftrek van de premie is aan strikte wettelijke voorwaarden gebonden;

het fiscaal voordeel van de aftrek kan later als fiscaal nadeel uitpakken als de uitkering van de lijfrenteverzekering ingaat;

vanaf 1 januari 2001 minder mogelijkheden tot premieaftrek voor lijfrenteverzekeringen;

bepaalde keuze: weinig geldverstrekkers bieden dit product aan;

weinig flexibiliteit;

Ten opzichte van de andere hypotheekvormen met vermogensopbouw:
u krijgt geen uitkering ineens maar periodiek;

met de lijfrenteverzekering kunt u de hypotheek niet ineens aflossen; dit kan fiscaal nadelig uitpakken aangezien de hypotheekrente vanaf 1 januari 2001 gedurende maximaal 30 jaar aftrekbaar zal zijn;

de periodieke uitkering moet aan strikte wettelijke eisen voldoen;

u dient inkomstenbelasting te betalen over de uitkeringen.

Krediethypotheek

Een krediethypotheek is de meest flexibele hypotheekvorm die er bestaat. De krediethypotheek is afgeleid van de aflossingsvrije hypotheek en is een alternatief voor consumptief lenen. u heeft eigenlijk een doorlopend krediet met uw huis als onderpand.

Door deze zekerheid is de geldgever bereid een lagere variabele rente te hanteren dan bij een doorlopend krediet. De rente kan niet voor langere perioden worden vastgezet. Of, wanneer en hoe u wilt aflossen, bepaalt u in principe zelf.

Tot de kredietlimiet (een bepaald percentage van de waarde van uw huis) kunt u zelfs de verschuldigde rente laten bijschrijven. Voorwaarde is vaak wel dat u ook aardig wat eigen geld inbrengt. De te verstrekken hypotheek bedraagt bij de meeste geldverstrekkers maximaal 75% tot 100% van de executiewaarde. Maar er zijn ook geldverstrekkers die tot boven de executiewaarde gaan.

Tot enkele jaren geleden had de krediethypotheek een extra voordeel. Mensen konden hiermee goedkoop geld lenen en de rente over dat bedrag aftrekken via de belasting. Nu de fiscale regels met betrekking tot consumptief gebruik van een hypothecair krediet zijn aangescherpt, heeft deze hypotheekvorm veel van zijn aantrekkelijkheid verloren. En zeker na de Belastingherziening in 2001 is de krediethypotheek weinig interessant meer.

Voordelen krediethypotheek

er bestaat geen aflossingsverplichting, wat met name in verband met de fiscale aftrekbaarheid bij hogere inkomens interessant kan zijn;
afgeloste bedragen kunnen makkelijk weer worden opgenomen;
u bouwt vermogen op als u aflost;
doorlopend krediet met hypothecaire zekerheid;
de eventuele aftrekbaarheid van de rente (doel van de lening is hierbij belangrijk).

Nadelen krediethypotheek

de te verstrekken hypotheek bedraagt bij de meeste geldverstrekkers maximaal 75% tot 100% van de executiewaarde;
de rente kan niet voor langere perioden vast worden gezet.

De krediethypotheek wordt nog wel afgesloten om de kredietruimte (tijdelijk) te verruimen, voor bijvoorbeeld verbetering of onderhoud van het huis. Ook wordt ze gebruikt door oudere mensen, die een deel van hun vermogen willen gebruiken voor bijvoorbeeld een aanvulling op hun pensioen ('opeten' van het vermogen).

Beleggingshypotheek

Een beleggingshypotheek is een combinatie van een aflossingsvrije hypotheek en een effectendepot. De lening wordt aan het einde van de looptijd afgelost met de opgebouwde waarde uit het depot. Deze hypotheek vorm wordt gekenmerkt door de mogelijkheid van hoge rendementen, gecombineerd met de rente aftrek.

De rendementen van een effectendepot ontwikkelen zich minder stabiel dan de rendementen in een levensverzekering. De gemiddelde rendementsverwachting bij een lange looptijd is echter hoger.

Voordelen beleggingshypotheek

- lage netto lasten
- veel vrijheid
- extra inleg of opname mogelijk
- fiscaal aantrekkelijk, rente-aftrek gedurende de hele looptijd is maximaal
- mee financieren van eenmalige storting mogelijk
- niet afhankelijk van verzekeringsbeperkingen
- kans op hoger rendement

- De verzekeringnemer bepaalt in zekere mate zelf hoe zijn premies worden belegd;
- De bruto-en nettolasten blijven constant (bij gelijkblijvende rente)

Nadelen beleggingshypotheek

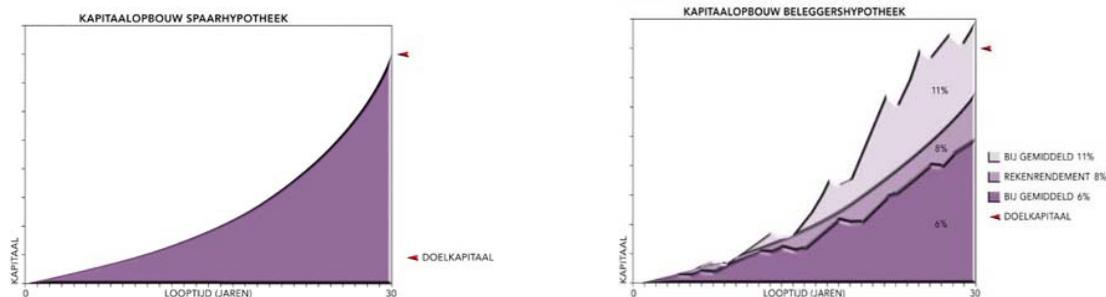
- het eindkapitaal is maar tot een bepaald maximum belastingvrij;
- beleggingsrisico: meestal geen gegarandeerd rendement en/of eindkapitaal;
- vaak uiteenlopende productvoorwaarden
- veelal ondoorzichtige kostenstructuur van de beleggingsverzekering;
- enorm aanbod aan producten met diverse beleggingsfondsen die verschillen qua soort, beleggingsbeleid, kosten en rendement;
- daardoor zeer moeilijk met elkaar te vergelijken;
- relatief hoge kosten over de vermogensopbouw;

Ten opzichte van de spaarhypotheek:

- geen koppeling met de hypotheekrente; geen rentedempende werking; geen hoger rendement bij een hogere hypotheekrente;
- vanwege de kosten is er een groot verschil tussen het bruto en het netto rendement; in de praktijk maakt men vaak een verkeerde vergelijking met de spaarhypotheek;

Ten opzichte van de beleggingsrekening- hypotheek:

- minder flexibiliteit: u dient rekening te houden met de fiscale spelregels om belastingvrij vermogen op te kunnen bouwen;
- vanwege de hogere kosten moet u in werkelijkheid een hoger bruto rendement maken, om hetzelfde netto rendement als de beleggingshypotheek zonder verzekering te behalen;
- vanaf 1 januari 2001 wordt dit nadeel enigzins afgezwakt vanwege de zogenaamde vermogensrendementsheffing.



Effectenhypotheek

Bij de effectenhypotheek lost u de lening niet af en betaalt u alleen rente. Daarnaast wordt eenmalig een bedrag in een beleggingsfonds gestort. Bij veel geldverstrekkers mag u uw eigen beleggingsportefeuille inbrengen. Door middel van deze rechtstreekse belegging bouwt u een kapitaal op. Met dit kapitaal lost u aan het einde van de looptijd de hypotheek af.

Door te beleggen is het mogelijk een (aanzienlijk) hoger rendement te halen dan het rentepercentage van uw hypotheek. Maar het kan ook minder goed uitpakken. Beleggen brengt altijd bepaalde risico's met zich mee. De aflossing is dus niet gegarandeerd.

En omdat u het bedrag op één bepaald moment inlegt, het moment dat u de hypotheek afsluit, zit er nog een extra risico aan de effectenhypotheek: het kan zijn dat het net een slecht moment is om te beleggen.

De eenmalige inleg wordt vaak meegefinancierd bij de hypotheekaanvraag. uw leent daardoor vaak 130% tot 150% van de executiewaarde. Met dit geld kunt u een behoorlijk aandelenkapitaal financieren. De rente over dit meegefinancierde bedrag is niet aftrekbaar.

Kenmerken:

- maximaal belastingvoordeel
- u kunt zonder eigen geld beleggen
- het beleggingsresultaat is onzeker
- forfaitaire rendementsheffing in box 3, 1,20% van het vermogen
- een levensverzekering niet verplicht, dus u bent niet gebonden aan de regels voor levensverzekeringen

De levenhypotheek

De levenhypotheek is een combinatie van een aflossingsvrije hypotheek en een levensverzekering (kapitaalverzekering). De lening wordt aan het einde van de looptijd of bij eerder overlijden van de verzekerde(n) afgelost met de uitkering uit de levensverzekering. Bij deze vorm wordt belasting vrij vermogen opgebouwd en geprofitteerd van de rente aftrek.

Voordelen levenhypotheek

Omdat u in principe gedurende de looptijd van de lening niet aflost, blijft, bij gelijkblijvende rente, uw fiscale aftrekpost ongewijzigd hoog. Dit heeft natuurlijk een positief effect op uw netto hypotheeklasten. Bovendien heeft u een fiscaal voordeel: omdat u niet aflost, kunt u over de hele looptijd van de hypotheek uw hypotheekrente volledig aftrekken, terwijl de rente die u ontvangt over de spaarpremie belastingvrij is. Dit laatste echter wel onder strikte voorwaarden.

in veel gevallen bouwt u een belastingvrij vermogen op;

extra fiscaal voordeel mogelijk bij polissen afgesloten vóór 1 januari 1992;

Ten opzichte van de hypotheekvormen met tussentijdse aflossingen:

fiscaal voordeliger; omdat u niet aflost blijft de belastingaftrek in stand gedurende de looptijd;

Ten opzichte van de beleggingshypotheeken:

minder beleggingsrisico: meestal heeft u een gegarandeerd rendement; er is vaak sprake van een verzekerd kapitaal bij leven.

Nadelen levenhypotheek

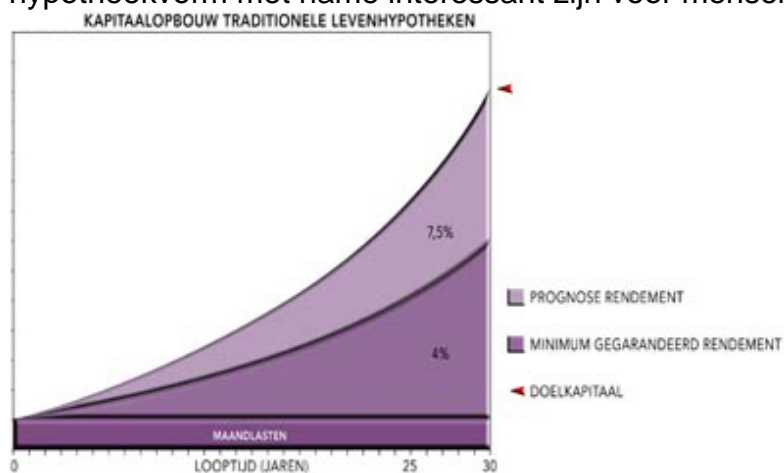
Tegenover deze lage hypotheeklasten staat als nadeel dat de fiscale voorwaarden de levenhypotheek tot een keurslijf maken. Verder is de hoogte van de uitkering via de gekoppelde gemengde verzekering niet zeker. Vaak is namelijk een deel van de uitkering niet gegarandeerd, maar afhankelijk van een zogenoemde winstuitkering, waarvan de hoogte niet van tevoren vaststaat. Een ander nadeel betreft de afkoopwaarde ofwel uitkering bij voortijdige beëindiging. Het is niet mogelijk om die afkoopwaarde zelf te berekenen. Bovendien valt die bijna altijd tegen.

- het garandeerde rendement is meestal vrij laag; de maatschappij belegt de premie meestal in obligaties e.d.;
- u heeft meestal geen keuzemogelijkheid voor de belegging;
- het te bereiken totale eindkapitaal is veelal onzeker omdat een deel van de uitkering uit winstdeling bestaat;
- de levensverzekering heeft meestal een ondoorzichtige kostenstructuur;
- u heeft meestal geen inzicht in de waarde van de polis tijdens de looptijd;
- meestal een minimaal verplichte overlijdens- verzekering;
- het eindkapitaal is maar tot een bepaald maximum belastingvrij;

Ten opzichte van de spaarhypotheek:

minder voordelig; een lager garantiekapitaal en hoger kosten dus een lager netto rendement;

De levenhypotheek is met name geschikt voor mensen met een meer dan modaal inkomen of mensen die inkomensgroei verwachten. Omdat er gedurende de hele looptijd maximaal geprofiteerd wordt van de hypotheekrente-af trek, kan deze hypotheekvorm met name interessant zijn voor mensen met een wat hoger inkomen.



Spaarhypotheek

De spaarhypotheek is een verbeterde versie van de traditionele levenhypotheek. Deze variant dankt zijn populariteit vooral aan het feit dat de onzekerheid rond de hoogte van de uitkering is weggenomen: het verzekerd bedrag is bij de spaarhypotheek altijd gelijk aan de hypotheekschuld. Het gehele bedrag wordt gegarandeerd.

Een ander voordeel is dat u bij tussentijdse beëindiging het volledige kapitaal krijgt

uitgekeerd dat met het spaardeel is opgebouwd. Wel heeft u dan te maken met verkapte afkoopkosten.

Een derde voordeel is dat een verhoging van de hypotheekrente deels wordt gecompenseerd door een verlaging van de verzekeringspremie. Deze constructie leidt ertoe dat de lasten gedurende de looptijd van de hypotheek een stuk stabielere zijn dan bij andere hypotheekvormen.

Het fiscale voordeel van de traditionele levenhypotheek geldt natuurlijk ook voor de spaarhypotheek. Door de koppeling van hypotheek- en spaarrente is een spaarhypotheek vooral gunstig bij een hoge hypotheekrente. Wie eenmaal voor een spaarhypotheek bij een bepaalde maatschappij heeft gekozen, zit hieraan voor de rest van de looptijd vast. Overstappen naar een andere geldgever is wel mogelijk, maar uit financieel oogpunt niet verstandig. Wel zijn lagere lasten mogelijk als u overstapt op een beleggingshypotheek of aflossingsvrije hypotheek.

Voordelen spaarhypotheek

- in veel gevallen bouwt u een belastingvrij vermogen op;
- fiscaal voordeliger; omdat u niet aflost blijft de belastingaftrek in stand gedurende de looptijd;
- Ten opzichte van de levenhypotheek:
 - u heeft inzicht in de waarde van de spaarverzekering tijdens de looptijd;
- Ten opzichte van de leven- en beleggingshypotheken:
 - u spaart met een gegarandeerd rendement; het rendement is even hoog als de hypotheekrente;
 - u maakt een hoog rendement bij een hoge hypotheekrente;
 - u loopt niet het risico dat u het eindkapitaal niet haalt;
 - de waarde van de spaarhypotheek kan tussentijds niet lager worden;
 - renteschommelingen worden gedempt door de koppeling van de hypotheekrente aan de spaarrente;
- geen of weinig kosten over de vermogensopbouw.

Nadelen spaarhypotheek

Voor een alleenstaande is een spaarhypotheek niet altijd voordelig. De kosten die de verzekeraar bij een spaarhypotheek maakt, zijn verwerkt in de premie voor de overlijdensrisicoverzekering. Maar een alleenstaande kan heel goed zonder zo'n verzekering. De kosten ervan wegen zwaarder door als hij bij het afsluiten al wat ouder is.

Verder is een spaarhypotheek niet zo flexibel. Net als iedere levenhypotheek moet u zich aan de voorwaarden van de fiscus houden, wilt u van het fiscale voordeel profiteren. Oversluiten naar een lagere dagrente of andere hypotheekvorm is daardoor zeer onvoordelig.

- het eindkapitaal is maar tot een bepaald maximum belastingvrij;
- meestal een opslag op de hypotheekrente van 0,2%;
- veelal een verplichte overlijdensrisico- verzekering;

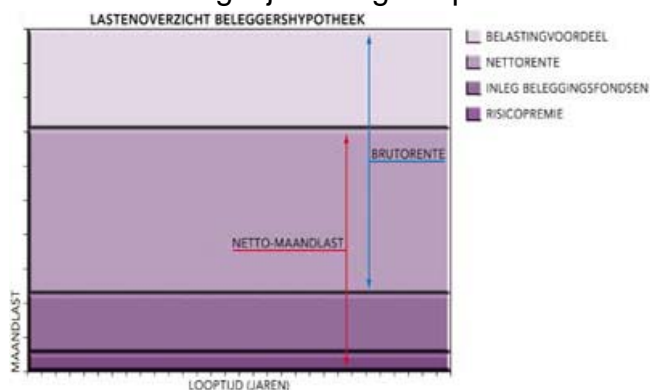
- bij een lage hypotheekrente maakt u een laag rendement vanwege de koppeling van de hypotheekrente aan de spaarrente;
- u bent gebonden aan een en dezelfde instantie voor wat betreft lenen, sparen en verzekeren;
- het eindkapitaal kan niet hoger worden dan de hoogte van de hypotheek;

Ten opzichte van de beleggingsverzekering- hypotheek:

- minder flexibiliteit met betrekking tot wijzigingen in de lening, vermogensopbouw en verzekeringsdekkingen;
- vaak is er sprake van een verplichte overlijdensrisicodekking;

Ten opzichte van de beleggingsrekening- hypotheek:

- minder flexibiliteit: u dient rekening te houden met de fiscale spelregels om belastingvrij vermogen op te kunnen bouwen.



De hybride hypotheek

De hybride hypotheek combineert de voordelen van de spaarhypotheek en de beleggingshypotheek. Daarom wordt ze ook wel de spaar/beleggingshypotheek genoemd.

u lost de lening gedurende de looptijd niet af. Naast hypotheekrente betaalt u een premie voor een gemengde verzekering en een inleg voor beleggingen. u kunt zelf de verhouding bepalen tussen het spaar- en beleggingsdeel. (Beperkt) wisselen tussen het spaar- en beleggingsgedeelte met gespaard of beleg vermogen is mogelijk. Ook wisselen tussen fondsen binnen het beleggingsgedeelte is mogelijk. Door te beleggen kunnen de maandlasten dalen en/of houdt u aan het einde van de looptijd een bedrag over.

Op deze manier wordt een deel gegarandeerd afgelost via het spaardeel en het overige uit beleggingen. De beleggingen kunnen een hoger rendement opleveren.

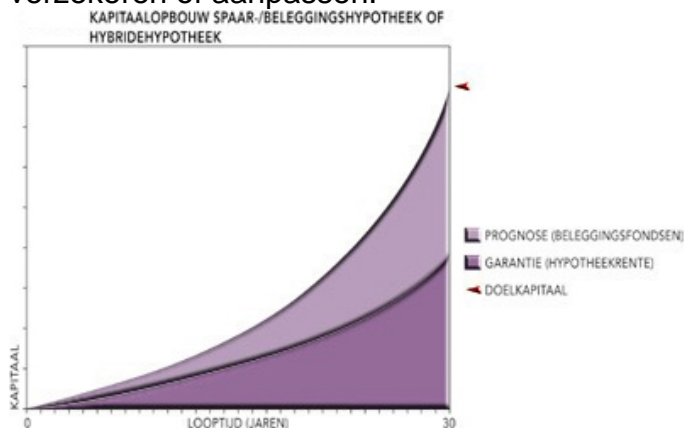
Op deze manier kunt u een verdeling maken tussen de zekerheid van gegarandeerd sparen en het risicovollere beleggen. u bent zelf verantwoordelijk voor het bijhouden van de ontwikkelingen van de beurskoersen en de kapitaalmarktrente, en het eventuele switchen tussen sparen en beleggen.

Niet iedere geldverstrekker biedt deze hypotheekvorm aan en de productvoorwaarden verschillen per geldverstrekker. De verschillende hybride hypotheekvormen zijn moeilijk met elkaar te vergelijken door de ondoorzichtige kostenstructuur van het beleggingsgedeelte.

Kenmerken:

- maximaal fiscaal voordeel
- u bouwt in veel gevallen een belastingvrij vermogen op
- u bepaalt zelf de verhouding tussen sparen en beleggen, en deze verhouding kunt u tussentijds (beperkt) wijzigen
- een deel van het eindkapitaal is gegarandeerd via het spaardeel
- er is kans op een hoger rendement door het beleggingsdeel
- combinatie geldverstrekker/verzekeraar ligt vast

Deze hypotheek is geschikt om tot de beste fiscale verdeling te komen. Er is veel vrijheid en flexibiliteit binnen deze hypotheekvorm: u kunt de premie (tijdelijk) verhogen of verlagen, de looptijd wijzigen en het overlijdensrisico al dan niet verzekeren of aanpassen.



De woonark hypotheek

Als eigenaar van een woonark krijgt u te maken met financiële zaken die afwijken van het wonen op de wal. Dat u niet alles kunt financieren behoort echter tot het verleden. Voor een bestaande woonark kunt u in principe een bedrag lenen tot 125% van de executiewaarde (waarbij de ligplaats meetelt). Wel moet er aan bepaalde voorwaarden worden voldaan wilt u de woonark kunnen financieren:

- Er moet officieel een vaste legale ligplaats zijn met de benodigde vergunningen.
- u moet een woonvergunning hebben.
- Minimaal te financieren som EuR 23.400,-.
- Bij een ijzeren casco is een helling/keuringsrapport vereist.
- De woonark zal all-risk moeten worden verzekerd.

- Het woonschip moet in het scheepsregister van het kadaster staan ingeschreven.
- Financiering boven 125% van de executiewaarde niet mogelijk.
- Een recent taxatierapport van een erkend taxateur is noodzakelijk.

Er komen in Nederland niet veel ligplaatsen meer bij en u heeft net die kans om de woonark van uw dromen te kopen. u wilt graag weten of u de financiering rond kunt krijgen, maar nog belangrijker om te weten zijn uw maandlasten. Nieuwsgierig? Vraag dan uw vrijblijvende offerte aan.

Uw woonarktaxatie

Een woonark en een mooie ligplaats maken samen “De woonark” om te kopen. Een woonark zonder ligplaats is naar verhouding weinig waard. Er komen ook niet veel ligplaatsen meer bij in Nederland. Dit verklaart waarom er een groot prijsverschil is tussen een woonark met ligplaats en een woonark zonder ligplaats. Waarom is een goede taxatie zo moeilijk? De ligplaats neemt meestal 75% van de totale waarde in bij een taxatie. Dit maakt het taxeren moeilijk, niet één ligplaats, woonark of combinatie hiervan is hetzelfde. De taxateur heeft weinig vergelijkingsmateriaal en moet derhalve grote ervaring bezitten in de woonarkmarkt om toch tot een verantwoorde taxatie te komen. Een taxatie is echter vereist, daarom helpt de hypotheek adviseur u bij het aanvragen van uw taxatie. u kunt rekenen op een taxateur die bekend is met de plaatselijke marktomstandigheden, zodat de geldverstrekker het taxatierapport altijd accepteert. Niet alleen de kwaliteit van de makelaar of taxateur, maar ook die van het taxatierapport is gewaarborgd.

Woonark en de fiscus

Eigenaren van woonboten hadden tot nu toe een behoorlijk fiscaal voordeel. In de meeste gevallen hadden zij hypotheekrente-aftrek, terwijl zij geen huurwaardeforfait hoefden te betalen. Daar komt per 1 januari 2001 een einde aan. Woonboten worden voortaan hetzelfde behandeld als gewone woningen en vallen dus onder het eigenwoningforfait.

De startershypotheek

Starten met je eerste hypotheek... Voor velen niet alleen een grote stap maar ook een bijzonder moeilijke met de huidige huizenprijzen.

Er zijn zowaar een aantal banken die hebben ingezien dat starters op de hypotheekmarkt een extra steuntje nodig kunnen hebben.

Enkele quotes van de banken:

ABN AMRO startershypotheek: Een hypotheek gekoppeld aan een spaarpolis. Wel

uitsluitend onder Nationale Hypotheek Garantie (NHG) verkrijgbaar waardoor de maximale hypotheek € 250.000 bedraagt.

Postbank startershypotheek: De hypotheek die rekening houdt met inkomensgroei waardoor een hogere hypotheeklening verkregen kan worden zonder extra kosten. Normaal gesproken wordt het maximale hypotheekbedrag bepaald op basis van inkomen. Bij de startershypotheek wordt rekening gehouden met de verwachte groei van het inkomen over de aankomende 5 jaar afhankelijk van de genoten opleiding.

Rabobank generatiehypotheek: Een startershypotheek vorm; u kunt de hypotheeklasten (nog) niet dragen dan kunnen ouders of grootouders meehelpen in de financiering. (Groot-) ouders kunnen u geld lenen uit eigen vermogen, een deel van de koopsom schenken maar ook samen met u de financiering aangaan.

De sloopshypotheek

U bent op zoek naar uw nieuwe jacht. En de hypotheek voor uw zeiljacht, motorschip, speedboot of klassiek schip?

Een gebruikt schip kunt u financieren tot 100% van de taxatiewaarde bij gedwongen verkoop (binnen 6mnd). Betreft het echter een nieuwbouwschip, dan kunt u een hypotheek krijgen voor de volledige factuurwaarde. Let er wel op dat de rente voor uw schip niet meer aftrekbaar is van de inkomstenbelasting, oftewel uw bruto hypotheeklast is tevens uw netto hypotheeklast.

Wat daarentegen weer een groot voordeel is, is de lage rente van een scheeps hypotheek. Een ander voordeel is de looptijd. Bij een persoonlijke lening geldt een maximale looptijd van 96 en soms 120 maanden. Bij een sloopshypotheek zijn looptijden mogelijk tot 40 jaar. Let er wel op dat de volgende voorwaarden van kracht zijn:

- Een sloopshypotheek is mogelijk vanaf € 25.000,-.
- uw schip moet in het scheepsregister van het kadaster ingeschreven staan.
- De eigendomsoverdracht vindt plaats bij een notaris, zo ook het tekenen van de hypotheekakte en de inschrijving in het scheepsregister.
- Een taxatie door een erkend taxateur is verplicht.
- Een goede verzekering is verplicht, waarbij automatisch de eventuele uitkeringen aan de bank zijn verpand.

De recreatiewoning hypotheek

Het kopen van een recreatiewoning in Nederland kan een belegging zijn (als tweede woning) of uw recreatiewoning kan dienen als buitenhuis. Tegenwoordig komt het echter steeds vaker voor dat mensen een recreatiewoning als hoofdverblijf willen aanhouden. Voor het verkrijgen van een hypotheek voor uw recreatiewoning gelden echter een aantal voorwaarden:

- De woning moet op eigen grond staan, danwel op erfpacht met het recht van opstal.
- Het maximale hypotheekbedrag bedraagt 125% van de executiewaarde.
- De minimale hypotheeksom is € 23.500,-.
- De looptijd heeft een maximum van 20 jaar.

Overige bepalingen

De recreatiewoning wordt van origine gezien als luxe goed, vandaar dat het slechts bij enkele geldverstrekkers mogelijk is om een gehele financiering te krijgen voor een dergelijke woning.

Wanneer een woning niet dient als hoofdverblijf is de rente van de hypotheek bovendien niet aftrekbaar sinds de belastingherziening 2001. Ook niet als u de financiering van deze woning via de hypotheek op uw hoofdwooning laat lopen. Dit hypotheekdeel wordt als consumptieve lening beschouwd (Box III) en is niet aftrekbaar.

Als u van uw recreatiewoning uw hoofdverblijf heeft gemaakt, kunt u de hypotheekrente in principe aftrekken van uw inkomen. Om door de fiscus als hoofdverblijf aangemerkt te kunnen worden, moet een woning wel het sociale middelpunt zijn. De feitelijke situatie is daarbij doorslaggevend.

Indien u in het jaar 2001 uw recreatiewoning fiscaal als hoofdverblijf aanmerkt en om die reden ook de hypotheekrente in aftrek wenst te brengen, zal de belastingdienst dit doorgeven aan de betreffende gemeente.

De recreatiewoning als hoofdverblijf

Of u er nu (semi-)illegaal woont of niet, als u van uw recreatiewoning uw hoofdverblijf heeft gemaakt, kunt u de hypotheekrente in principe aftrekken van uw inkomen. Maar wat betekent dat eigenlijk; 'hoofdverblijf'? Het hangt namelijk niet alleen af van de tijd die u daar doorbrengt, maar ook van andere factoren: Waar ontvangt u uw familie en vrienden, waar is uw sportvereniging, uw werk, enzovoorts. Om door de fiscus als hoofdverblijf aangemerkt te kunnen worden, moet een woning het sociale middelpunt zijn. Dat u ergens anders staat ingeschreven, desnoods op zolder bij een familielid, doet niet ter zake.

Hypotheekrente aftrek

De fiscus is niet geïnteresseerd in gemeentelijke bepalingen. Als aan bovenstaande voorwaarden is voldaan, valt de recreatiewoning in Box 1, kan de hypotheekrente worden afgetrokken en moet u het eigenwoningforfait opgeven. u zult waarschijnlijk wel wat extra moeite moeten doen om de belastinginspecteur ervan te overtuigen dat uw recreatiewoning ook werkelijk uw hoofdverblijf is. Overigens heeft de staatssecretaris van Financiën in een ambtelijk schrijven laten weten dat aan elke

gemeente zal worden doorgegeven van welke recreatiewoningen de hypotheekrente wordt afgetrokken. Afhankelijk van het beleid van uw gemeente kunt u dan ook beter zorgen dat u ergens nog het spreekwoordelijke schuurtje achter de hand heeft waar u zich tijdelijk kunt terugtrekken om de gemeentelijke bepalingen niet te schenden. uw recreatiewoning blijft tenslotte toch uw hoofdverblijf, zolang u maar aan de fiscale criteria blijft voldoen.

De recreatiewoning in het buitenland

Is het ook mogelijk om met een Nederlandse geldverstrekker onze woning in het buitenland te financieren? De mogelijkheden hiervoor zijn in de praktijk beperkt en in veel gevallen onmogelijk. Verder moet u ook rekening houden met de hypotheekrente voor een woning in het buitenland, deze is in principe niet aftrekbaar.

Onzeker onderpand

Een hypothecaire lening wordt verstrekt onder de zekerheid van een onderpand. Mocht er op enigerlei wijze niet voldaan worden aan de verplichtingen, dan kan de geldverstrekker aanspraak maken op het onderpand en indien noodzakelijk bij executie verkopen. Het probleem doet zich nu voor dat het onderpand zich in het buitenland bevindt.

Binnen Europa zijn er sinds een aantal jaren open grenzen als het gaat om bijvoorbeeld handels- en belastingverdragen. In theorie is het daardoor mogelijk om een hypotheek op een buitenlandse woning te nemen. Controle op dat onderpand is echter moeilijk. Vaak wil de geldverstrekker het risico niet aangaan dat, mochten er zich problemen voordoen, via een lastige juridische manier het onderpand opgeëist moet worden. Gaat een geldverstrekker toch over tot een hypothecaire lening dan is dat omdat zij een groot financieel vertrouwen hebben in hun cliënt en/of zij mogelijkheden zien om via buitenlandse vestigingen enigszins zicht te houden op hun 'financiële risico'. In de praktijk zijn dat over het algemeen grote internationale banken.

België en Frankrijk

Voor woningen die worden gekocht in België en Frankrijk worden de mogelijkheden steeds beter. Zo heeft de fiscus bepaald dat voor grensarbeiders die een hypotheek hebben op een huis in België de mogelijkheid bestaat in aanmerking te komen voor de reguliere hypotheekrenteaf trek.

Grondhypotheek

elf 41n de grond waarop het gebouwd is. Dat kapitaal van de grond kunt u direct vrijmaken met Grondhypotheek. Zo krijgt u meer financiële armslag terwijl u toch

gewoon in uw woning blijft wonen. Daarom is Grondhypotheken interessant voor huisbezitters met overwaarde, die aanvullend kapitaal willen voor bijvoorbeeld een reis, een verbouwing of aanvulling op het pensioen. Of voor zelfstandigen die voor een grote uitgave staan.

Voorbeeld:

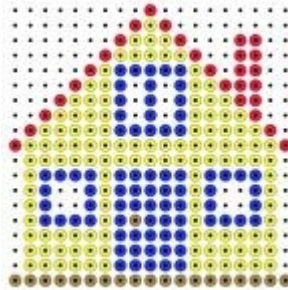
De huidige vrije verkoopwaarde van uw woning is: € 300.000

De waarde van de grond zal dan ongeveer 60% van de vvw zijn € 180.000

Dit betekent, dat u uw grond kunt gaan verkopen voor: € 180.000

Indien u een hypotheek had van € 120.000 dan houdt u globaal zo'n € 60.000 euro over in handen. Over deze € 180.000 gaat u een erfpachtcanon betalen van ongeveer 4,6% op jaarbasis. Dit betekent dat u dan een bedrag van € 690 per maand gaat betalen.

6. Bijlagen



links

Hypotheek Advies	Huizen sites
www.hypotheek-portaal www.hypotheek-rekenmodulen.nl	www.huur-een-huis.nl www.1huis.nl www.verkochtehuizen.nl www.huizen-te-koop.us 0-100 huurwoningen per dag 100huizen.nl Aanbod kamers & woningen De Verhuurmakelaar Direct Wonen Domein-woondiensten Direct Huren Dynamis abc Flathuren Gratis Verhuren Huis verhuren Huizen in Holland Huurdersvereniging Huurkamers

Hypotheek boek

	Huurmatch Interveste Tijdelijk wonen Kamernet Kamertje KamerZoek.nl Ministerie van vrom - huren Nederwoon.nl Onderhuur Pararius Quwest, home's best Rent a house service Renters Snelhuren Tijdelijk verhuur NL. Tijdelijk Wonen W voor wonen Woningcorporatie Woningtransfer WoningZoek.nl Woonhuis.nl
--	--

Belasting	Notarissen	Taxaties
Belastingdienst College belastingadviseurs Kluwer fiscalisten Orde van belastingadviseurs Orde van belastingdeskundigen	Langs de Notaris Notarisinfo.nl	Taxatie Tarieven Taxatie Vergelijk goedkope taxatie utrecht bedrijfsmakelaar makelaar

Hypotheek verstrekkers	Organisaties	Reclame	Tijdschriften
Akbank international ASN Bank ASR Bank Axa Centraal Beheer Achmea DBV Verzekeringen	Autoriteit financiële markten Beroepsorganisatie Banken BHOS hypotheek software Bureau Krediet Registratie De nationale	Ads door Google Rente Tarieven Hypotheekrente Rabo Hypotheek Hoge Rente	De hypotheek adviseur Smartinvest tijdschriften

De Amersfoortse	ombudsman		
Delta Lloyd	Kadaster		
Direktbank	formulier		
EDC Finance	automatisering!		
Erasmus			
verzekeringen			
F Van Lanschot			
bankiers			
Falcon Leven			
FBTO			
Friesland Band			
Generali			
verzekeringsgroep			
Hypotheek Index			
ING Bank			
Interbank			
Levob bank en			
verzekeringen			
Nationale			
Nederlanden			
NCG hypotheek			
Online Hypotheek			
PVF Achmea			
Rabobank			
SNS Bank			
Westland utrecht			
Woonfonds			
Zwitserleven			
Moneyou			
Hypotheek Offertes			
Bedrijfshypotheek			

Hypotheek uitleg filmpjes.

Bron: consumentenbond bankhypotheek

<http://www.youtube.com/watch?v=STEF3Y-PVNw>

Bron: NBVA oversluithypotheek

<http://www.youtube.com/watch?v=TuvWkx0Ic>

Bron: HAC 50+ hypotheek

<http://www.youtube.com/watch?v=7i-Lz2Ltixk>

7. Bij zaken bij de hypotheek

Persoonlijke situatie & aflossen

Wanneer u een hypotheek uitkiest, kiest u eerst voor een bepaalde hypotheekvorm. Deze moet passen bij uw persoonlijke wensen en omstandigheden. Voordat u een hypotheekvorm uitkiest, moet u daarom goed de volgende zaken overwegen.

Persoonlijke omstandigheden

Risico lopen. Vindt u het wel of niet een vervelend idee om financieel risico te lopen met bijvoorbeeld beleggingen?

Gezondheid en leeftijd. Wanneer u ouder bent kan bijvoorbeeld het verkrijgen van een levensverzekering voor de aflossing erg duur zijn.

Gezinssituatie. Wanneer u hoofdkostwinner bent en een partner en kinderen hebt die afhankelijk zijn van uw inkomen, moet u rekening houden met het risico dat u komt te overlijden. Bent u alleenstaand, dan geldt dit risico niet.

Financiële situatie. Als u veel eigen geld hebt, dan kunt u dit op verschillende manieren voor uw hypotheek gebruiken.

Aflossen of niet?

Een belangrijke afweging bij de keuze voor een bepaalde hypotheekvorm is de vraag of u wilt aflossen of niet. Aflossen betekent dat u eigen geld in uw hypotheek stopt, zodat uw schuld en uw maandlast dalen. Aflossen kan op verschillende manieren. Zo kan u bijvoorbeeld maandelijks een afbetaling doen. u kunt dit ook in één keer na dertig jaar doen met de uitkering van een levensverzekering. In beide situaties bent u bezig het huis af te betalen, zodat het huis uiteindelijk hypotheekvrij is.

Of u wel of niet moet aflossen is afhankelijk van uw persoonlijke situatie. Daarbij moet u denken aan uw leeftijd, of u wel of niet vermogen tot uw beschikking hebt, fiscale overwegingen en toekomstverwachtingen, bijvoorbeeld ten aanzien van de inflatie. In ieder geval is het verstandig er rekening mee te houden dat de hypotheekrenteaf trek na dertig jaar vervalt.

Voordelen van aflossen

u bent minder kwetsbaar voor de waardedaling van uw huis.

u bouwt vermogen op. Na aflossing van uw hypotheek zit het vermogen in uw woning en is uw vermogen om die reden belastingvrij.

u wordt niet geconfronteerd met een stijging van uw lasten door het vervallen van renteaf trek na dertig jaar. Hoe langer een hypotheek loopt, hoe meer rente u uiteindelijk betaalt. Als de hypotheek eenmaal is afgelost, hebt u geen hypotheeklasten meer. Hierdoor houdt u per maand meer financiële ruimte over.

u zoekt een hypotheek en hebt geen vast contract?

Eind november 2007 heeft het kabinet de besluitvorming rond het ontslagrecht opnieuw voor zich uitgeschoven. Dit betekent dat er voorlopig geen verandering komt in de werkgever/werknemer situatie. Veel mensen blijven in dienst op basis van kortlopende contracten, of zelfs helemaal géén contract. Behoort u tot deze laatste groep, dan bent u bijvoorbeeld freelancer waarbij u zelf voor uw eigen fiscale

afdrachten zorgdraagt. Voor de maandelijkse inkomsten is dit allemaal geen ramp. Maar op het moment dat u een langlopende financiële overeenkomst wilt aangaan, zoals een hypotheek op een koopwoning, stuit u op problemen.

Tot voor kort was het verkrijgen van een hypotheek waarbij u geen vast contract had zelfs nagenoeg onmogelijk. Gelukkig is voor al die mensen die zonder contract werkzaam zijn nu een aantal oplossingen bedacht zodat ook zij voortaan een 'normale' hypotheek kunnen afsluiten!

Oplossing voor hypotheek en geen vast contract situaties

Wie op zoek is naar een hypotheek en geen vast contract heeft, doet er altijd verstandig aan om de (tijdelijke) werkgever om een zogenaamde intentieverklaring te vragen. De werkgever zet daarin zwart op wit dat het zijn bedoeling is om u te zijner tijd in vaste dienst te nemen. Bent u eenmaal in het bezit van een dergelijke verklaring dan kunnen de bij HuisGarant aangesloten hypotheek adviseurs al veel voor u doen.

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden? Vul dan het hypotheek geen vast contract aanvraag formulier in en één van de bij HuisGarant aangesloten hypotheek adviseurs zal contact met u opnemen om uw mogelijkheden te bespreken.

Komt u in aanmerking voor een hypotheek met NHG?

De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen heeft onlangs de voorwaarden verruimd voor het verkrijgen van een hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). u betaalt dan een lagere rente, omdat het Waarborgfonds garant staat voor aflossing van de hypotheekschuld als er problemen zijn. Bij de aanvraag van een hypotheek waarbij u geen vast contract heeft, dient u - behalve de al genoemde intentieverklaring - te kunnen aantonen dat u de afgelopen drie jaar stabiele inkomsten hebt gehad uit (flexibele) arbeid. De bij HuisGarant aangesloten adviseurs zijn in deze materie gespecialiseerd en kunnen beoordelen of u hiervoor in aanmerking komt.

Andere oplossingen als u niet aan alle voorwaarden voldoet

Misschien zitten er hiaten in uw inkomsten uit flexibele arbeid, of u bent - ná uw studie - nog maar net aan de slag bij uw eerste of tweede tijdelijke werkgever. Ook dan zal een gespecialiseerde adviseur in hypotheek met geen vast contract proberen een oplossing voor u te vinden. Slaagt deze daar niet in bij één van de reguliere hypotheekverstrekkers, dan zijn er ook nog de op maat ontworpen hypotheekvormen van financiers met een flexibeler acceptatiebeleid. Een dergelijke - doorgaans iets duurdere - hypotheek kan dan als overbrugging dienst doen, tót het moment waarop u wel drie jaar aantoonbaar arbeid hebt verricht of een vaste aanstelling krijgt.

Wilt u meer inzicht krijgen in uw eigen situatie, maak dan vooral vrijblijvend gebruik van het hypotheek geen vast contract aanvraag formulier, en één van de bij HuisGarant aangesloten adviseurs helpt u graag verder.

Hypotheek voor flexwerkers

Bent u op zoek naar een hypotheek voor flexwerkers? Een groeiend aantal mensen verricht in onze maatschappij flexibele arbeid. In een wisselend aantal uren en soms werkend voor verschillende opdrachtgevers geven zij op een afwisselende manier invulling aan hun loopbaan. Dat biedt niet alleen persoonlijke vrijheid, maar tevens

de mogelijkheid om brede ervaring op te doen. Veel flexwerkers voelen zich in deze situatie uitermate gelukkig, toch kleefde er tot voor kort één smetje aan: de problemen die het gaf bij het verkrijgen van een hypotheek! Gelukkig kunnen de bij HuisGarant aangesloten adviseurs nu een nieuwe optie bieden: een op maar gesneden hypotheek voor flexwerkers waar alle betrokken partijen tevreden mee kunnen zijn!

Een hypotheek voor flexwerkers, ook voor u?

Verricht u flexibele arbeid en wilt u zo snel mogelijk weten of u voor een dergelijke hypotheek in aanmerking komt? Vul dan direct het hypotheek voor flexwerkers [aanvraag formulier](#) in. Een bij HuisGarant aangesloten hypotheekadviseur zal dan contact met u opnemen om uw mogelijkheden te bespreken. Of lees eerst verder waarom de bij HuisGarant aangesloten adviseurs al zoveel mensen met flexibele werkzaamheden en een variabel inkomen aan een passende hypotheekoplossing hebben kunnen helpen.

Hypotheeklasten en variabel inkomen gaan goed samen

Onderzoek heeft uitgewezen dat mensen met wisselende arbeid en een variabel inkomen hun hypothecaire verplichtingen niet beter of slechter nakomen dan mensen met een vaste aanstelling. Een aantal hypotheekverstrekkers weet dit intussen ook en heeft daarom voor deze groeiende groep een hypotheekvorm 'op maat' ontwikkeld. Wilt u een hypotheek voor flexwerkers aanvragen dan is het verstandig u daarbij te laten adviseren door een deskundige, die in variabel inkomen hypotheeken is gespecialiseerd. Alle bij HuisGarant aangesloten hypotheekadviseurs beschikken over uitgebreide expertise op dit gebied en kunnen uw situatie uitstekend beoordelen!

Deskundige evaluatie van uw mogelijkheden

Een gespecialiseerde hypotheekadviseur kijkt niet alleen naar uw gemiddelde inkomen en de regelmaat daarvan, maar ook naar de marktwaarde van uw beroepsgroep en de toekomstige vraag daarnaar. Nederland is geen Amerika, dus ook financiële instellingen die bereid zijn om een hypotheek voor flexwerkers te verstrekken willen zo veel mogelijk zekerheid! Wordt uw situatie positief beoordeeld dan volgt verder het normale traject van offertes aanvragen en deze tegen elkaar afwegen. Ook daarbij zal uw adviseur u graag behulpzaam zijn.

Wilt u vrijblijvend advies over uw persoonlijke mogelijkheden, maak dan gebruik van het hypotheek voor flexwerkers [aanvraag formulier](#) en u wordt binnenkort telefonisch benaderd door één van de bij HuisGarant aangesloten gespecialiseerde adviseurs.

Starters op de woningmarkt

Voor starters op de woningmarkt zijn het tegenwoordig zware tijden. Naast het feit dat de huizenprijzen alsmaar blijven stijgen, blijft ook de rente gestaag oplopen.

Tel daarbij op dat er ook nog een tekort is aan starterswoningen. Het gevolg van dit alles is dat je als starter een steeds hogere hypotheek moet nemen.

Hypotheekaanbieders bieden hiervoor oplossingen in de vorm van een startershypotheek. Met zo'n hypotheek voor starters kun je een bedrag gefinancierd

krijgen wat op basis van je inkomen normaal gezien niet mogelijk is.

Startershypotheek vergelijken is de moeite waard want extra lenen varieert van 15 tot 30% op uw maximale hypotheek.

Voor mensen met een negatieve BKR registratie is het doorgaans niet mogelijk om een lening te krijgen. Wel is het mogelijk om met een BKR codering een hypotheek te krijgen.

Hypotheek bij scheiding

Eigen huis

Wat gebeurt er met ons huis?

Je huis is een belangrijk onderdeel van je bestaan. Je woont er niet alleen, maar je hebt er ook herinneringen. Het is een deel van je leven. Tegelijkertijd is een huis ook gewoon een zaak die geld waard is. En de waarde ervan moet dus verdeeld worden als je gaat scheiden.

Wat zijn nu de mogelijkheden die jullie hebben?

Wie blijft er in het huis wonen?

Aangenomen dat jullie in gemeenschap van goederen getrouwd zijn, moet de waarde van het huis verdeeld worden. Het is natuurlijk mogelijk dat een van jullie in het huis blijft wonen. Maar dan moet diegene wel genoeg geld hebben om in zijn of haar eentje de hypotheek op te brengen. Is dat geld er niet? Dan moet je het huis verkopen en de waarde, de winst, en de schulden ervan verdelen.

Hoeveel moet ik mijn ex-partner betalen voor het huis?

Als jij in het huis blijft wonen, moet je je partner uitkopen. Hou er rekening mee dat dat niet alleen betekent dat je in je eentje de hele hypotheek moet betalen, maar ook de helft van de overwaarde van het huis. Daar heeft je ex-partner namelijk recht op. Het is mogelijk dat je ergens een spaarrekening hebt met dat bedrag. Zo niet, dan moet je de hypotheek verhogen. Hoe dan ook heeft je partner geen enkele verplichting meer bij de bank of verzekeringsmaatschappij op het moment dat jij zijn helft van het huis van hem koopt. Je koopt hem zagezegd uit.

Is de hypotheekverhoging aftrekbaar?

Ja, de belasting ziet het extra geld dat jij aan je partner moet betalen als geld dat je uitgeeft voor de aankoop van een eigen woning. Daarmee is het gewoon aftrekbaar. Stel: ik blijf in het huis, en mijn ex-partner betaalt toch mee aan de hypotheekrente. Is dat aftrekbaar?

Ja, als jullie gescheiden zijn, en je ex-partner betaalt mee aan de hypotheekrente van het huis, mag hij die rente nog twee jaar aftrekken. Jij moet de woning dan wel als hoofdverblijf blijven gebruiken. En je ex-partner moet het huis natuurlijk wel voor het eigen woning forfait aangeven.

Huis (ver)kopen en bijleenregeling

Per 1 januari 2004 trad de bijleenregeling in werking. Zijn jullie door de scheiding genoodzaakt de gezamenlijke woning te verkopen, dan krijg je hier misschien mee te maken. Maak je winst (overwaarde) door de verkoop van de woning dan moeten jullie die verdelen. Jouw deel van de overwaarde valt dan volgens de Belastingdienst

onder de 'eigenwoningreserve'.

Koop je nu weer binnen vijf jaar een andere woning, dan ben je verplicht jouw deel van de overwaarde in de nieuwe woning te steken, wil je voor hypotheekrenteaf trek in aanmerking komen. Bij de aankoop van een goedkopere woning hoeft dit niet.

Goedkopere woning

Stel dat jullie in gemeenschap van goederen getrouwd waren. De gezamenlijke koopwoning is verkocht voor € 300.000,00. De Belastingdienst vindt dan dat je een eigen woning had van € 150.000,00. Koop je een woning die duurder is dan € 150.000,00 dan moet je de overwaarde inbrengen om de hypotheekrente te mogen aftrekken.

Partner uitkopen en bijleenregeling

Stel dat je de gezamenlijke woning verlaat, dan zal je ex-partner je uitkopen. Voor de Belastingdienst telt deze uitkoopsom weer vijf jaar mee voor de bijleenregeling. Dit betekent dat je bij de aankoop van een nieuwe woning de overwaarde in de nieuwe woning moet steken, wil je de hypotheekrente kunnen blijven aftrekken. Koop je jouw ex-partner uit, omdat je in de woning blijft wonen, dan is de rente die je betaalt over de extra hypotheek wel gewoon aftrekbaar.

Waar moet ik verder aan denken?

Als je het huis gaat verdelen, of de hypotheek wilt verhogen, moet je langs de notaris. Dat kost geld. Je moet je huis waarschijnlijk opnieuw laten taxeren en je hypotheek veranderen. Dat doet een hypotheekadviseur, maar ook dat kost geld. Het is al met al best een ingewikkelde toestand. Natuurlijk behoort een vertrouwelijke afspraak met een ervaren hypotheekadviseur, iemand die in deze vaak wat gecompliceerde situaties net even beter de weg weet, tot de mogelijkheden

De betekenis van BKR hypotheek

Beoordeling van de kredietaanvraag

Op het moment dat u een krediet aanvraagt bij een geldverstrekker, wil hij van een aantal zaken op de hoogte zijn alvorens hij uw aanvraag honoreert. u moet namelijk ook in staat zijn om het krediet conform afspraak terug te betalen. De volgende factoren spelen een rol bij de acceptatie van uw aanvraag:

- De bron en hoogte van uw inkomen c.q. gezinsinkomen.
- Samenstelling van uw huishouden.
- uw vaste lasten en hierbij kunt u denken aan woonlasten en eventuele lasten die voortkomen uit een al lopend krediet.
- Hebt u wanneer van toepassing altijd keurig uw leningen afbetaald. Dit kan de geldverstrekker controleren door een zogenaamde BKR-toetsing uit te voeren. Op basis van de hoogte van het krediet dat u aanvraagt worden deze gegevens tegen het licht gehouden en kunt u wel of niet over het gewenste krediet gaan

beschikken. Niemand heeft er namelijk iets aan wanneer u meer periodieke lasten op zich neemt dan u eigenlijk kunt dragen.

Wat is een BKR toetsing

Een punt dat dus een belangrijke rol speelt bij het bepalen of u een krediet kunt krijgen, is de uitkomst van de zogeheten BKR toets. Wat houdt deze BKR toetsing nu eigenlijk in?

- Bij het BKR, het Bureau Krediet Registratie, worden alle kredietgegevens met persoonlijke gegevens geregistreerd. Het BKR ontvangt deze gegevens van alle bij haar aangesloten geldverstrekkers. Het betreft overigens de gegevens van kredieten in alle mogelijke vormen, dus ook krediet op betaalrekening en kopen op rekening bij postorderbedrijven.
- Ook wanneer men achterstandsproblemen betreffende de afbetaling van een geregistreerd krediet heeft, moet deze achterstand gemeld worden. Op dat moment vindt er bij het BKR een negatieve registratie, een zogeheten codering plaats.
- Wanneer iemand nu een krediet aanvraagt bij een door het BKR erkende geldverstrekker, dan is deze verplicht om de BKR toets te doen. Het BKR verstrekt dan informatie over het leengedrag en aflosgedrag van de aanvrager.
- Omdat de meeste Nederlanders wel een krediet in welke vorm dan ook hebben, is ook nagenoeg iedere Nederlander geregistreerd bij het BKR, maar dit is dus een neutrale registratie. Voor de geldverstrekker is in feite alleen een negatieve registratie bij de beoordeling van een kredietaanvraag van belang.
- uiteraard zal ook wanneer er bij het BKR meer openstaande leningen bekend zijn dan die u zelf heeft vermeld aan de geldverstrekker, dit een punt van nader onderzoek zijn.

Beoordeling van de aanvraag van een krediet

Op basis van de BKR toetsing kan de geldverstrekker dan beoordelen of hij u wel of niet een krediet verstrekt. Overigens leiden niet bij alle geldverstrekkers negatieve registraties tot een afwijzing van uw aanvraag. Er zal ook gekeken worden naar de reden van een dergelijke codering, want een negatieve codering kan ook ontstaan zijn buiten uw schuld. uiteraard zijn er ook financiële instellingen die iedere negatieve BKR-registratie zonder meer als reden tot afwijzing van een kredietaanvraag beschouwen.

8.Vragen

Waar herken ik een goede makelaar aan bij een huis?

Toelichting:

Hoe weet ik wat een goede makelaar is?

Antwoord

Een goede makelaar herken je pas als je persoonlijk contact hebt met hem/haar. Een goede makelaar weet hoe de 'markt' in elkaar zit, hoe een object het best kan

worden aangeboden en weet hoe juridische problemen te vermijden zijn.

Daarnaast moet u als opdrachtgever een goed 'gevoel' hebben met uw makelaar en zeker als het om meerdere objecten gaat moet uw makelaar uw manier van denken en handelen begrijpen.

Kortom een goede makelaar heeft naast verstand van vastgoed ook verstand van mensen.

Juist omdat het laatste ook een belangrijk element is in de relatie tussen de makelaar en de opdrachtgever, is er geen 'formule' te geven voor een voor u goede makelaar. Over het algemeen helpt het als u kijkt of de wijze waarop een makelaar zichzelf en zijn objecten presenteert al een indicatie waarop u kunt vermoeden of deze makelaar het goed doet. Vraag een aantal makelaars om eens kennis te komen maken, dat doen ze graag en daarmee kunt u wellicht verder.

2.waar moet een makelaar aan verstand van hebben?

Toelichting:

over welke onderwerpen moet een makelaar dingen weten om makelaar te kunnen worden, hoe lang duurt de opleiding en wat moet je vooropleiding zijn?

Antwoord:

Om een compleet beeld te krijgen van de mogelijkheden voor de opleiding tot makelaar adviseer ik contact op te nemen met de stichting makelaars opleidingen SVMNIVO, bereikbaar op www.svmnivo.nl

3.Mag je als makelaar handelen zonder papieren.

Toelichting:

Zelfheb ik een eigen bedrijf en ben bezig om Poolse mensen te helpen bij het vertalen en kopen van een huis. Altijd wordt een makelaar ingeschakeld, maar over het afspreken van een prijs vind ik dat ik het zelf wel op zou kunnen lossen zonder een tussenkomst van een makelaar. In hoeverre mag ik optreden als zijnde een makelaar zonder een officieel diploma.

Antwoord:

Sinds enige jaren is de titel 'makelaar' niet meer beschermd. Iedereen mag zich makelaar noemen. Of dit goed is, of niet, doet aan het feit zelf niets af.

Dus u mag zich ook makelaar noemen zonder dat u daarvoor een opleiding heeft hoeven volgen. Als u denkt dat u voldoende kennis en ervaring heeft om mensen op een verantwoorde wijze te adviseren en te helpen bij het kopen van een huis, dan is er niemand die u dat kan beletten. Bij het kopen en verkopen van een huis is er zelfs geen enkele verplichting om een makelaar in te schakelen. Alleen een notaris is noodzakelijk om een huis van eigenaar te doen wisselen en om een hypotheekakte te maken.

Als een makelaar zich wil aansluiten bij een beroepsorganisatie, zoals bijvoorbeeld de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars) dan eist die beroepsorganisatie wel dat de makelaar zijn vakkennis bewijst. u weet dan dat zo'n makelaar in ieder geval vakbekwaam kan worden geacht.

Bedenk wel dat als er iets fout gaat bij de aan- of verkoop dat een makelaar dan ook aansprakelijk bent voor het advies wat hij/zij gegeven heeft en voor de handelingen die hij/zij heeft uitgevoerd. En een fout met een huis kan aardig kostbaar zijn, dat is meestal meer dan de beloning die de makelaar in rekening brengt.

4. mag verkoper (mondelinge) acceptatie bod intrekken

Toelichting:

wij hebben op maandag een bod geaccepteerd op onze woning. Nu blijkt op basis van onvolledige informatie van de makelaar. Wij wisten dat er kennissen interesse hadden in onze woning, hadden deze op zondag informeel bezichtigd. Hebben de dinsdag daarna een afspraak bij de makelaar gemaakt voor de week er na op dinsdag. Deze afspraak is door de makelaar niet aan ons doorgegeven. De makelaar wist dat wij het hele weekend hebben getwijfeld omdat wij hoopte persoonlijk een reactie van dit stel te krijgen. (NIET WETEND DAT ZIJ KEURIG EN FORMEEL HEM HADDEN BENADERD!!)

Antwoord:

uw vraag is eerder gesteld. Ik geef hieronder het antwoord nogmaals weer. Voor u is voorts relevant dat de makelaar een bod door dient te geven aan zijn opdrachtgever. Als de makelaar dat niet doet, handelt hij in strijd met de hem verleende opdracht en zijn beroepsregels. Ik adviseer u met de makelaar e.e.a. te bespreken. Als dit niet tot een oplossing leidt, kunt u overwezen een klacht in te dienen bij de organisatie waar de makelaar bij is aangesloten. tevens kunt u de makelaar aansprakelijk stellen voor eventueel geleden schade.

Het eerder gegeven antwoord op de vraag naar de geldigheid van een mondelinge koopovereenkomst:

"uw vraag is zeer interessant doch ook ingewikkeld.

Sinds 1 september 2003 stelt artikel 7:2 van het Burgerlijk Wetboek de eis dat de koop van een woning, waarbij de koper een natuurlijk persoon is die niet handelt voor zijn bedrijf of beroep, pas geldig is als de koop schriftelijk is vastgelegd. Als niet is voldaan aan het schriftelijkheidsvereiste, dan is de gehele koop volgens de wet nietig, hetgeen betekent dat er geen rechtsgeldige koopovereenkomst bestaat. Bovendien heeft de koper (niet de verkoper) na ontvangst van de getekende koopovereenkomst gedurende drie dagen het recht de koopovereenkomst te ontbinden.

De wet, artikel 7:2 lid 1 en 2 Burgerlijk Wetboek luidt:

1. De koop van een tot bewoning bestemde onroerende zaak of bestanddeel daarvan wordt, indien de koper een natuurlijk persoon is die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf, schriftelijk aangegaan.

2. De tussen partijen opgemaakte akte of een afschrift daarvan moet aan de koper ter hand worden gesteld, desverlangd tegen afgifte aan de verkoper van een gedateerd ontvangstbewijs. Gedurende drie dagen na deze terhandstelling heeft de koper het recht de koop te ontbinden. Komt, nadat de koper van dit recht gebruik gemaakt heeft, binnen zes maanden tussen dezelfde partijen met betrekking tot dezelfde zaak of hetzelfde bestanddeel daarvan opnieuw een koop tot stand, dan ontstaat het recht niet opnieuw.

De vraag is of u als verkoper nog mag weigeren de schriftelijke koopovereenkomst te ondertekenen, nu u al wel mondelinge overeenstemming heeft bereikt. De wet geeft immers de koper een bedenktijd van 3 dagen na het sluiten van de schriftelijke koopovereenkomst, maar de verkoper niet! De verkoper heeft dus een heel andere positie dan de koper. Als u als verkoper na mondelinge overeenstemming op het laatste moment zich heeft bedacht en alsnog wilt afzien van de verkoop, dan is het zeer de vraag of u zich aan de verkoop kunt onttrekken.

uiteraard geldt het schriftelijkheidsvereiste voor beide partijen: zonder schriftelijke koopovereenkomst bestaat er geen koopovereenkomst. Maar de koper kan wel proberen de verkoper te dwingen om mee te werken aan het tot stand brengen van de koop door het opmaken van de vereiste koopakte. De verkoper kan er daarna niet meer onderuit want de drie dagen bedenktijd na ondertekening gelden alleen voor de koper en niet voor de verkoper.

De vraag is hoe bindend de schriftelijkheidseis is. Is er al sprake is van een rechtsgeldige koopovereenkomst als (nog) niet beide partijen de overeenkomst hebben ondertekend. En dan is tevens de vraag of er sprake is van een precontractuele gebondenheid, die rechtsgevolgen voor één of beide partijen heeft.

De Minister heeft bij de totstandkoming van de wet gemeld dat wanneer partijen mondeling overeenstemming zouden hebben bereikt over de verkoop van een woning, zij zich al snel in een situatie bevinden van precontractuele gebondenheid. Dit is echter in strijd met het schriftelijkheidsvereiste. Het standpunt van de Minister betekent dat wanneer u als verkoper weigert een schriftelijk overeenkomst te ondertekenen, u volgens de Minister toch gebonden bent aan uw mondelinge overeenstemming. Dit standpunt van de Minister is echter niet consequent. De overeenkomst moet schriftelijk zijn om geldig te zijn, of ook een mondelinge koop is geldig. Het is het één of het ander, en niet voor beide partijen een andere voorwaarde.

Wat is nu het geldende recht?

De Voorzieningenrechter te Dordrecht heeft een uitspraak gedaan over een vergelijkbare zaak op 2 februari 2005 (zie NJF 2005, 142). Het ging om een koop van een woning tussen twee particulieren van een woning (zonder tussenkomst van een makelaar). De verkoper weigerde ook hier de koopovereenkomst uiteindelijk te ondertekenen. De koper meende dat er sprake was van een mondelinge overeenkomst. De Voorzieningenrechter meende echter dat de overeenkomst niet rechtsgeldig was omdat niet was voldaan aan het wettelijk vormvoorschrift van een schriftelijke overeenkomst.

De Voorzieningenrechter te Leeuwarden meende op 8 oktober 2004 (LJN: AR3587) echter nadat de man (in verband met een echtscheiding moest de woning worden verkocht) gebonden was aan de bereikte mondelinge overeenstemming met de

kopers. De verkoper wilde onder de verkoop uit, omdat hij zelf financiering had gevonden waarmee hij de woning kon overnemen na afkoop van het aandeel van zijn ex-echtgenote. De Voorzieningenrechter meende echter dat de verkoper verplicht was mee te werken aan het opstellen van de schriftelijke koopovereenkomst.

Ook de Voorzieningenrechter te Arnhem meende op 20 maart 2006 (LJN: AW2754) dat nu mondelinge overeenstemming was bereikt, ondanks dat de verkoper de woning niet meer wilde verkopen, dat de verkoper zich na een bereikt mondeling akkoord alleen nog kan terugtrekken als die mogelijkheid voor de verkoper uitdrukkelijk is bedongen. In deze zaak was dat niet het geval en daarom moest de verkoper meewerken aan de schriftelijke koopovereenkomst.

De Voorzieningenrechter te Haarlem benoemde op 24 mei 2006 (LJN: AX4870) het "juridisch vacuüm" omdat rechters verschillend oordelen over de vraag of de verkoper zich na mondelinge overeenstemming nog aan de verkoop kan onttrekken met een beroep op de nietigheid van de overeenkomst wegens het ontbreken van een schriftelijke koopovereenkomst. Volgens deze Voorzieningenrechter is de verkoper is, evenals de koper, pas gebonden aan de koop als er een schriftelijke overeenkomst is, met als enige verschil dat de verkoper niet de drie dagen bedenktijd heeft.

Een andere Voorzieningenrechter te Haarlem bepaalde op 6 juni 2006 (LJN: AX7093) echter dat na mondelinge overeenstemming de verkoper verplicht kan worden mee te werken aan de totstandkoming van een schriftelijke koopovereenkomst.

Kortom, onduidelijk is voorlopig wat uw juridische positie is. Het kan z gezegd viezen of dooien. Ik adviseer u bij een aankomend geschil te trachten een minnelijke regeling na te streven waarbij u m.i. in ieder geval de schade die de koper leidt (kosten van eventueel opgemaakt taxatierapport, woningkeuring etc.) dient te vergoeden. Of een rechter voor of tegen uw standpunt is, valt niet te voorspellen op dit moment, totdat de Hoge Raad zich zal hebben uitgelaten over dt probleem.

Advies aan verkopers van een woning:

Geef in de onderhandelingsfase uitdrukkelijk aan pas gebonden te willen zijn na schriftelijke vastlegging en ondertekening van de koopovereenkomst, eventueel in combinatie met een ontbindende voorwaarde, zoals financieringsvoorbehoud nieuwe woning. Meldt dit uw verkopend maklaar uitdrukkelijk en leg dit schriftelijk vast in de met hem te sluiten opdracht voor verkoop van uw woning. Laat de afspraken met een potentiële koper ook direct schriftelijk vastleggen c.q. bevestig die voorwaarden bij voorkeur voordat mondelinge overeenstemming wordt bereikt over de koop. u kunt ook een bedenktijd voor de verkoper afspreken. Als e.e.a. niet schriftelijk is vastgelegd, dient u er voor te zorgen dat er getuigen aanwezig zijn bij het maken van afspraken, die u dan toch zo spoedig mogelijk schriftelijk moet bevestigen".

5.Groot beschrijf ipv klein beschrijf

Toelichting:

Beste

Bijna een jaar geleden hebben wij een woning gekocht. In zijn publiciteit afficheerde de makelaar dat het om een klein beschrijf ging. Bij het tekenen van de compromis verzekerde de makelaar ons nogmaals dat het zeker om een klein beschrijf ging, hij heeft dit zelfs op de compromis bijgeschreven. Voor het verlijden van de akte zijn wij er echter via de notaris achter gekomen dat het sowieso een groot beschrijf was. We hebben de makelaar hiermee toen geconfronteerd en hij gaf toe dat hij de kadastrale legger niet heeft opgevraagd voor hij het pand te koop aanbood en dat hij dus een verkeerd kadastraal inkomen had opgegeven. Hij vond dat wij samen met de verkoper tot een overeenkomst moesten komen. Uiteraard was de verkoper hier niet voor te vinden, wat wij bovendien normaal vonden aangezien het de taak was van de makelaar om alle info op te vragen. Waarom schakelen mensen anders een makelaar in voor de verkoop van hun huis? We hadden de mogelijkheid om de compromis te laten ontbinden, maar dan moesten we volgens de makelaar 10% schadevergoeding betalen aan de verkopers. Omdat onze huur al was opgezegd hadden we echter geen andere keuze om meer te lenen bij de bank en toch tot de aankoop over te gaan. Nu hebben wij aan dit hele gegeven wel een financiële kater overgehouden, niet alleen moesten wij 5% meer beschrijf betalen, bovendien hebben wij meer moeten lenen bij de bank. Als we op voorhand hadden geweten dat het groot beschrijf was hadden we zelfs niet naar de woning gaan zien omdat de vraagprijs met groot beschrijf een stuk boven ons budget lag. Aangezien de makelaar een fout heeft gemaakt, wat hij zelf ook schriftelijk heeft toegegeven, vinden wij dat hij verantwoordelijk is. Er is toch zoiets als een beroepsaansprakelijkheid voor beroepsfouten? De makelaar wou hier echter niet van weten dit aan te geven. We zijn momenteel bezig met een advocaat om te bekijken of we iets van een schadevergoeding kunnen vorderen van de makelaar. Hoe schat u onze kansen in?

Antwoord:

Indien de feiten zich afgespeeld hebben zoals u weergeeft en dit ook uit de documenten tot uiting komt, is de makelaar aansprakelijk. uw advocaat kan u evenwel veel beter adviseren, aangezien hij over alle stukken beschikt, ik niet.

6. Wie betaald de kosten bij beslaglegging ?

Toelichting:

Het bod op ons huis te Curacao hebben wij per e-mail bevestigd aan makelaar 1. Binnen het uur weer ingetrokken, makelaar 2 wou de vraagprijs geven. De client van makelaar 1 laat via een deurwaarder beslag op ons huis leggen en waarschuwt voor extra juridische kosten. Indien de rechter de kopende partij ingelijk stelt wie betaald dan de kosten van de deurwaarder en de gemaakte juridische kosten? Komt bij dat wij twijfelen aan de taxatiewaarde van beide makelaars, binnen twee dagen "vechten" twee makelaars om ons huis, achteraf hadden wij hoger kunnen inzetten.

Antwoord:

Allereerst wil ik u adviseren contact op te nemen met notariskantoor Van der Plank op Curaçao. Zij hebben mij in het nabije verleden bijgestaan bij een aankoop van grond te Willemstad, waarbij ook het een en ander dreigde fout te gaan.

uitgaande van uw relaas, heb ik de verwachting dat de afspraken die door u met makelaar 1 zijn gemaakt, bindend zijn. Het moment waarop u de woning gunt aan een potentiële koper, kunt u als verkoper niet meer terug en wordt van u verwacht volledige medewerking te verlenen aan de totstandkoming van een koopovereenkomst. De kosten voor de deurwaarder en eventuele juridische kosten zijn voor degene die de zaak verliest, tenzij anders overeengekomen.

Het feit dat u door de gehele situatie rond de verkoop, het gevoel heeft dat u door de betrokken makelaars bent benadeeld, is zoals het is! Het is aan u om een vraagprijs vast te stellen en het is aan u om uw woning aan de potentiële koper te gunnen tegen overeengekomen voorwaarden.

Mocht u kunnen aantonen dat u slachtoffer bent geworden van het dubieus handelen van de betrokken makelaars, dan zou u wellicht met succes, één of beide makelaars aansprakelijk kunnen stellen.

7. Is de makelaar verplicht om bod over te brengen?

Toelichting:

Ik heb een vrij laag bod uitgebracht op een huis dat gesloopt zal moeten worden. Dit lage bod is gebaseerd op de conclusie dat het huis afgebroken moet worden, en er een nieuwe woning voor in de plaats komt.

De makelaar stelt echter dat het bod te laag is, en weigert het bod over te brengen aan de verkopende partij. Wellicht vindt de verkoper het bod wel goed, de woning staat al lang leeg... kan ik de makelaar verplichten het bod over te brengen op de verkopende partij?

Antwoord:

Verplichten is wat lastig, dat kan alleen de wetgevende macht in Nederland. Wat u wel kunt doen is uitzoeken via het kadaster wie de eigenaar is en hem rechtstreeks benaderen; overigens is dit niet echt netjes en wordt over het algemeen niet op prijs gesteld. Het kan zijn dat de makelaar met een bepaalde opdracht op pad is gestuurd door de verkoper en dat hij bijvoorbeeld bieding onder een bepaalde prijs niet in overweging hoeft te geven bij de verkoper omdat deze een bepaalde opbrengst in zijn hoofd heeft.

Een slooppand kan veel waard zijn als er wordt gekeken wat voor bouwkegel er kan ontstaan na sloop van het pand. Een goede kavel kan veel geld waard zijn.

8. Hoe staat het met de salariering van een makelaar?

Toelichting:

Wat is een gemiddeld salaris van een makelaar? Hoe is dit in vergelijking met andere beroepen?

Antwoord:

Een makelaar in loondienst verdient over het algemeen niet zo heel veel, hij kan door veel te verkopen vaak wel zijn basis salaris opkrikken dmv bonussen.

Een vrijgevestigde makelaar verdeint zoveel als hij/zij verkoopt. Verkoopt hij/zij weinig dan verdient hij/zij weinig. Verkoopt hij/zij veel dan verdient hij/zij ook veel. Ik heb geen idee wat het gemiddelde salaris is van een makelaar in loondienst, ik vond het in ieder geval altijd te weinig....

9. Wat is het carrièreperspectief als makelaar?

Toelichting:

Wat kun je allemaal nadat je tot makelaar opgeleid bent...

Antwoord:

Je kan uiteraard Makelaar worden, alleen de vraag is of dat op dit moment veel perspectief biedt. Veel makelaarskantoren krimpen in als gevolg van de slechte marktsituatie. Je kan bij de Gemeente wellicht aan de slag op bijvoorbeeld de afdeling gronduitgifte. Je kan ook aan de slag bij een projectontwikkelaar of een commerciële functie bij een aannemer.

10. Ik ben niet tevreden over de verkopende makelaar

Toelichting:

aangezien mijn woning al bijna 1,5 jaar te koop staat zou ik gaag van makelaar veranderen, maar wat ben ik dan mijn huidige makelaar verschuldigd.

Antwoord:

Dat is afhankelijk van wat u met hem of haar heeft afgesproken. Sommige makelaars werken op basis van "no cure, no pay", andere makelaars berekenen een bedrag als intrekingskosten. u zult hiervoor de overeenkomst moeten nalezen die u destijds met uw makelaar heeft ondertekend.

Kan ik mijn woning volledig aflossingsvrij financieren?

Ja, dit is mogelijk maar niet bij alle geldverstrekkers. Of u een volledig aflossingsvrije hypotheek kunt krijgen is onder andere afhankelijk van de hoogte van de financiering ten opzichte van de executiewaarde en of u kiest voor Nationale Hypotheek Garantie..