

Geen hypotheek op de toekomst.

Na 1 januari 2013 zal de oude annuïteiten hypotheek weer van stal gehaald worden. Mijn bezwaar tegen annuïteiten hypotheeken is dat de lasten tijdens de duur steeds hoger worden, terwijl voor een groot deel van de kopers er geen of nauwelijks salarisverhoging in zit en de kosten voor levensonderhoud, zeker met opgroeiende kinderen steeds hoger zullen worden.

Daarbij zie ik geen bezwaar tegen een combinatie van de helft aflossingsvrij en de andere helft annuïteiten. De huizen prijzen zijn al 15 % gedaald en zullen nog verder dalen maar halveren zie ik niet gebeuren. Verder is de lineaire hypotheek ook een duidelijk product waarbij de aflossing over dertig jaar keurig verdeeld is en daardoor wordt er steeds minder rente betaald, maar de aftrek wordt ook verminderd.

Met deze vorm kan er alleen minder geleend worden. Juist deze vorm kan mooi gecombineerd worden met een deels aflossingsvrije hypotheek. De banken zouden alleen nog maar hypotheeken mogen verstrekken als 10 % door de kopers zelf wordt ingebracht. Dit geeft de bank extra zekerheid waardoor hij een lagere rente kan geven en leert de kopers om te sparen.

Nieuwe badkamers en keukens zouden niet meer meegefinancierd mogen worden daar zij over 10 jaar ook weer verouderd zijn. Wel moet de bank extra geld verstrekken voor isolatie, zonnepanelen en geld om de woning in een goede bouwtechnische staat (kozijnen, schoorstenen, gevels, daken enz.) te krijgen.

Deze maatregel ondersteunt ook het beleid van duurzaamheid.

Wat betreft de huidige bestaande hypotheeken zou een grens bij € 900.000,-- getrokken moeten worden daarboven is geen aftrek meer mogelijk.

Het lijkt mij ook eerlijk om de aftrek van bestaande hypotheeken gespreid over 30 jaar te beperken. Er worden momenteel nog hypotheeken afgesloten om gebruik te maken van de volledige aftrek voor 30 jaar.

Op deze wijze wordt de hypotheek schuld van ons land verlaagd. De prijzen zullen dalen maar daardoor worden de huizen voor grote groepen weer betaalbaar. De overheid zal minder hoeven bij te dragen door de vermindering van de aftrek.

De banken kunnen geen geld meer verdienen door de verkoop van gevaarlijke financiële producten.

De kopers weten precies waar ze aan toe zijn en wanneer hun huis is afbetaald. Kopers zullen niet meer bij iedere aankoop het volledige interieur met geleend geld gaan vernieuwen.

Pro-actief

Aangezien wij als makelaars achteraf moeten reageren op de maatregelen van de overheid, is het voor ons van belang om in het heden en de toekomst een stabiele bron van inkomsten te hebben en behouden.

De traditionele makelaardij nam uw woning voor niets in de verkoop en wordt er achteraf (bij verkoop) afgerekend. Men koos voor de bekende naam in de buurt of de makelaar met de hoogste waardering van uw woning. Uiteraard niet vreemd aangezien geen van hen kosten in rekening bracht voordat de woning verkocht werd. Men neemt een makelaar omdat dat zo hoort en men geen weet heeft van de juridische kant van de verkoop.

Het cijfer die men toekende aan de makelaar was afhankelijk van zijn resultaten in de verkoop. De volgende zaken waren niet doorslaggevend om de makelaar in te schakelen voor u woning:

- niet de hoogte van zijn courtage,
- niet zijn klantvriendelijkheid,
- niet zijn brochure van uw woning,
- niet de opmaak van de advertentie van uw woning (vol met komma's en zonder hele zinnen),
- niet de communicatie met het kantoor,

De economische crisis maakt de klant ook economisch kritisch, waardoor naast bekendheid van het kantoor/ de makelaar zijn marktkennis, transparantie, klantvriendelijkheid, en de hoogte van de courtage steeds belangrijker word.

Verkoopzo.nl speelt in op die gedachte.

- 5 verschillende pakketten,
- 5 X verschillende inhoud per pakket,
- 5 verschillende prijzen,
- hoe meer dienstverlening, hoe hoger de prijs,
- elke stap is te volgen door de klant,
- u ziet meteen waar u voor betaald,
- goede bereikbaarheid per telefoon en mail,
- een verkoopplan om het moment dat Verkoopzo.nl voor u aan de slag gaat,

Elk pakket kent opstartkosten.

Deze kosten dekken de kosten per pakket voor de makelaar.

Hierdoor neemt de makelaar van Verkoopzo.nl de woning met een kleine winst in de verkoop en heeft Verkoopzo.nl ook in de zware tijden meer financiële stabiliteit.

Dit werkt ook goed voor de klant.

Er wordt twee keer winst gemaakt (bij het in de verkoop nemen en bij het verkopen van uw woning).

Aangezien de werkwijze en het gehele proces van verkoop zichtbaar is voor klant, vindt deze het niet erg om er voor te betalen.

Mark van Arendonk (Verkoopzo.nl / Huurzo.nl)

Woonwensmethode

Sinds 2006 heb ik mijn eigen makelaardij. De crisisjaren maak ik dan ook in haar volle omvang mee en ben derhalve niet gewend geraakt aan de “gouden tijden”. Dit houdt mij als ondernemer scherp en creatief.

Ik heb 3 jaar geleden de woonwensmethode ontwikkeld. De woonwensmethode waarmee wij helpen woonwensen te realiseren. Als makelaar heb ik mijn diensten uitgebreid met deze methode. Voor iedereen die wil verbouwen in de huidige of in de nieuwe woning. Dit is essentieel geweest in de ontwikkeling van de methode. Met deze methode kunnen we zowel de verkopers als kopers van huizen alsook de mensen die in hun huidige woning blijven, helpen. De woonwensmethode: van ontwerp tot oplevering. De methode is modulair opgebouwd; visualiseren, ontwerpen, begeleiden. Men kan per fase opdracht geven.

Het gaat al “even” wat minder op de huizenmarkt. Met deze methode helpen wij mensen met hun woonwensen en hebben wij door het gebleken succes een mooie constante waarde binnen ons bedrijf.

Angela Jonker (www.jonkerhuiswerk.nl)

De makelaar van de toekomst

Het antwoord is in onze optiek even simpel als duidelijk:

De makelaar van de toekomst werkt alleen voor gemotiveerde verkopers. Mensen die écht willen verkopen, bereid zijn een markconforme prijs te vragen, de woning tot in de puntjes opruimen en verkoopklaar maken.

Die makelaar presenteert de woning vervolgens zoals geen ander dat doet. Dus een professionele fotograaf foto's laten maken, plattegronden digitaal in laten tekenen, uiteraard een presentatie op Funda, maar ook een uitgebreide eigen website die zowel met de desktop als - absoluut zeer belangrijk - ook met mobiele devices goed bereikbaar is.

Deze makelaar onderhoudt vervolgens regelmatig contact met zijn opdrachtgevers en stelt de prijs bij zodra dat nodig is. Wil de klant niet meebewegen met de markt, dan beëindigd de makelaar de opdracht.

Achterover zitten en wachten op een koper is er niet meer bij. De makelaar van de toekomst bijt zich vast in potentiële kopers en adviseert hen bij aankoop van een woning. De makelaar van toekomst wacht niet tot de crisis voorbij is, maar realiseert zich dat dit de nieuwe werkelijkheid is waar hij z'n brood in verdient.

En natuurlijk is deze makelaar bereikbaar via de gebruikelijke en de nieuwe communicatie kanalen. En dan écht bereikbaar. Dus geen Twitter account waar aanbod gespamd wordt, maar een actieve bereikbaarheid op sociale media.

Met vriendelijke groet,

Marco van der Knaap, Register Makelaar/Taxateur, Lid NVM

Samenwerken

Het concept is gebaseerd op “Het nieuwe werken”, waarbij ik vind dat samenwerken steeds belangrijker wordt. Ik koppel daarom bedrijven aan elkaar en /of bedrijven die elkaar reeds gevonden hebben komen bij mij om gezamenlijk op zoek te gaan naar een geschikte ruimte. Ik werk hierbij voor de huurders en niet voor de verhuurders.

Het concept heb ik met succes gelanceerd en heb een aantal groepen waarmee ik inmiddels op zoek ben naar kantoor/bedrijfsruimte. Ik krijg wekelijks nieuwe aanvragen van huurders en ben druk bezig bedrijven aan elkaar te koppelen.

Een bijkomende werkzaamheid is dat huurders die alleen in een ruimte willen zitten mij ook als aanhuurmakelaar inhuren.

“De leegstand in kantoorpanden neemt fors toe. Terwijl er tal van bedrijven op zoek zijn naar vestigingsruimte. We zien een trend in bedrijven die samen een kantoorruimte willen huren. En daar ligt de kracht van Viarent, want juist die bedrijven helpen we. Als enige in onze soort, want deze manier van werken is nieuw in de verhuurmarkt. Wij zorgen ervoor dat huurders en verhuurder elkaar weten te vinden”. Aan het woord is Mariëlle Buurman, eigenaar van Viarent. Een pittige dame die onlangs is verkozen tot Jong MKB-er 2012 in West-Brabant, op 20 juni gaat zij op voor de landelijke titel. Haar goed doordachte plannen, uitgebreide netwerk en enthousiasme staan garant voor het succes van Viarent.

Buurman en haar team van (huur)specialisten gaan uit van de huurder, een geheel nieuwe insteek in het vakgebied van kantoorverhuur. Daar komt bij dat Viarent meerdere bedrijven tegelijk koppelt aan een leegstaand kantoorgebouw. Ook uniek. Zo kunnen grote en kleinere ondernemingen profiteren van het gemak en kostenvoordeel. “Bedrijven die een kantoorruimte zoeken registreren zich kosteloos. Ze geven wensen en behoeften aan, zodat wij bedrijven met een vergelijkbaar eisenpakket kunnen vinden. Klikt het onderling tussen de ondernemers, dan zoeken wij de best passende kantoorgebouwen. Het maken van afspraken met de verhuurder ligt eveneens in onze expertise. We zijn onafhankelijk, hebben ruime ervaring op de vastgoedmarkt en werken samen met andere specialisten om te komen tot een goede huurovereenkomst”, aldus Buurman.

De leegstand van kantoren vraagt om een flexibele invulling van huurmogelijkheden. Buurman: “Overeenkomsten tussen huurder en verhuurder hebben bij voorkeur de duur van 1 jaar, waarna verlengd kan worden. Dit geeft rust en zekerheid tegelijk. Door kosten te spreiden over meerdere bedrijven, wordt huren voor iedereen haalbaar en aantrekkelijk”.

AankoopGarant

Door ons bedacht is AankoopGarant. Wij zoeken op lokaal niveau draagvlak voor dit idee.

AankoopGarant is bedoeld om een koper/starter over de streep te trekken, te motiveren en via een objectieve aankoopmakelaar een woning aan te kopen. De koper kiest de betreffende aankoopmakelaar. De betreffende aankoopmakelaar is aangesloten bij een branchevereniging. Verkoper betaald tot maximaal € 1.249,- inclusief BTW deze aankoopmakelaar.

AankoopGarant is een middel om de verkoop te bevorderen.

Aanbiedingstekst:

Deze woning wordt te koop aangeboden met 'AankoopGarant'. Met 'AankoopGarant' van Kooitje Makelaarsdiensten nodigen wij de koper uit om met zijn/haar eigen aankoopmakelaar (aangesloten bij VBO Makelaar, VastgoedPro of NVM Makelaar) langs te komen. Bij overeenstemming betaald de verkoper de kosten(*) van uw aankoopmakelaar!

(*) Kosten bedragen maximaal € 1.249,- incl. Btw. De aankoopmakelaar is lid van VBO Makelaar, VastgoedPro of NVM.

Ronald Kooitje (www.kooitje.nl)

Onder de klok

Huizenveilingen kennen we allemaal. De huizenveiling is een wereld die wordt gedomineerd door handelaren. De handelaren spelen nog steeds een verdeel en heers strategie op de traditionele huizenveilingen. Onder de klok is erin geslaagd om de particulier via zijn makelaar meer bij de veiling te betrekken en zodoende het hoogst mogelijke rendement voor de particulier, dus voor u zelf, te behouden.

Wat houdt Onder de klok in?

- Onder de klok is een huizenveiling bij afslag. Dit betekent dat er iedere week minimaal € 1.000,- van de vraagprijs afgaat.
- Uw makelaar meldt de woning bij onder de klok aan. De huidige vraagprijs wordt hierbij gehanteerd.
- De verkopende partij geeft zelf aan dat de woning met het minimum bedrag van € 1.000,- per week wordt afgemijnd. Het is ook mogelijk om voor een hoger bedrag te kiezen
- De verkopers hebben van te voren aangegeven wat de bodemprijs is. (Deze bodemprijs is alleen bekend bij " Onder de klok"). De woning wordt afgemijnd totdat de bodemprijs bereikt is. Als bodemprijs bereikt is blijft de woning 4 weken op Onder de klok zichtbaar. Daarna wordt de woning verwijderd. Wilt u echter doorgaan met afmijnen dan kunt u bij uw makelaar de nieuwe bodemprijs doorgeven. Hieraan zijn geen extra kosten verbonden.
- Tevens kan de verkoper op elk gewenst moment de woning uit het proces terugtrekken
- Biedingen van aspirant kopers worden door ons doorgegeven aan uw eigen makelaar.
- Uw makelaar neemt contact op met de aspirant koper om deze uit te nodigen voor bezichtiging en om het verdere verkooptraject voor u te regelen.

Hoe werkt het?

Besluit u om mee te doen dan volgt hieronder de werkwijze.

1. De makelaar meldt zich eenmalig aan. Dit doet men door de blauwe aanmeldingsbutton in de rechterbovenhoek aan te klikken.
2. De makelaar bepaalt zijn/haar eigen wachtwoord en vult de verdere gegevens zoals die aangegeven staan op de site verder in.
3. Vervolgens heeft de makelaar een account en kan er ingelogd worden om de panden in eigenhuisstijl aan te melden.
4. De woning wordt toegevoegd.
5. Hierna volgt de betaling van € 150,-

Steneker & van Westen Vastgoed (www.onderdeklok.nl)

WOZ

Met de WOZ is niets mis in een stabiele en rustige markt. Nu is het een wankel kapstok waar heel gemakkelijk veel zaken aan worden opgehangen.

Fout!

Ook het voorstel wat nu bij de 1^e kamer over de openbaarheid van de waarderingen voor de WOZ ligt mist zijn doel.

Het recente voorstel 4,5 % voor verhuur van dit kabinet is een blunder!

De waardering voor de WOZ is een subjectieve aangelegenheid geworden.

- Erven hebben belang bij een lage WOZ waarde, vanwege de afwikkeling.
- Eigenaren die willen verkopen hebben baat bij een hoge WOZ waarde.
- Eigenaren met een hoge hypotheek hebben belang bij een hoge WOZ waarde.
- Eigenaren met lage hypotheek hebben belang bij een lage WOZ waarde.
- Huurders (als de plannen van het kabinet doorgaan) hebben belang bij een lage WOZ waarde
- Voor verhuurders is een hoge waardering noodzakelijk.

Wat is waar, hoeveel ambtenaren zijn met dit onderwerp bezig en hoeveel rechtszaken worden gevoerd?

Het gelijk van de erven (en toekomstige erven)

De erven moeten afrekenen over de WOZ waarde.

Bij de huidige marktomstandigheden is verkoop een moeilijke zaak. Er is veelal haast bij, dus wordt door erven een te lage prijs aanvaard.

Deze lage gerealiseerde verkoopprijs is weer basis voor de waardering van de WOZ waarde voor vergelijkbare woningen.

Feitelijk te laag, maar ja, het wordt gebruikt voor de belastingen. Laag houden dus.

Of niet?

Potentiële verkopers

Erven verkopen. De Gemeente verlaagd bij het nieuwe jaar de WOZ vanwege het vergelijk met gerealiseerde verkopen.

Indien zij dat niet doen zal een buurman die daar belang bij heeft bezwaar aantekenen, immers, er is verkocht voor een lage prijs.

Dus: WOZ waarden omlaag.

De andere buurman die wil verkopen zal als hij verstandig is bezwaar aantekenen omdat de WOZ waarde te laag is. Het verstoort de/zijn uitgangspositie voor de vraagprijs.

De verkopende buurman kan via een bezwaar ook zijn gelijk halen, immers, de WOZ is de waarde die optimaal gerealiseerd kan worden.

Eigenaren met een hypotheek

De openbaarheid van de WOZ is voor banken een ideaal instrument om te kijken wat de dekkingswaarde is. De hypotheekrente wordt mede bepaald door het risico.

Een te lage waarde noopt de eigenaar om toch te kijken hoe hij de waarde weer kan opschroeven.

Bepaling van de huurwaarde op basis van de WOZ waarden.

De overheid gaat uit van een rendement op kapitaal van 4 % (vermoegensrendementsheffing). Laten we de 4% beschouwen als rentederving. Afschrijving? Onderhoud van installaties? Enz enz! De particuliere (ver)huurmarkt gaat volledige teniet.

Waar het echt fout gaat is bij objecten waar de WOZ lager is dan € 100.000,-. Dit is met name het geval bij serviceflats. Deze hebben een gemiddelde WOZ waarde van ca. € 80.000,-.

Het betreft dan een 2-kamerappartement van ca. 70 m², **met hoge service-/onderhoudskosten.**

De huurwaarde volgens de nieuwe plannen is 4,5% van € 80.000,- ofwel € 360,- p/mnd. Een enkele kamer op basis van het puntenstelsel is duurder.

Waarom met 1 pennenstreek een jarenlang bestaand systeem, waar aan behoorlijk geschaafd is doorhalen?

Het is zo ondoordacht en zo onnozel dat dit een grotere flater is dan die van het zorgstelsel.

4,5% het dekt veelal niet eens de financieringskosten voor de **particuliere verhuurder.**

Nb.: De woningcorporaties hebben andere toegangen tot de financieringsmarkt en kunnen geld aantrekken tegen een lager tarief vanwege overheidswaarborgen.

Pim Timmers, Adivest Makelaardij (www.adivest.nl)

PLUS pakket

Om woningen beter te verkopen hebben wij een product ontwikkeld voor onze grotere klanten die meerdere woningen in verkoop hebben kijk maar op onze site onder PLUS hoe het werkt en het werkt echt. We verkopen sneller en beter.

Het PLUS pakket biedt u als koper de mogelijkheid om een woning te kopen in het door u gewenste afwerkingsniveau.

U heeft de keuze uit: Basis, Extra en Totaal

In grote lijnen bepaalt u zelf of u de woning geheel instapklaar, dan wel gedeeltelijk of niet gerenoveerd wenst te kopen.

Dit concept voorziet erin dat de gehele verbouwing plaatsvindt voor datum eigendomsoverdracht.

Dit product heeft een aantal grote voordelen voor de koper;

- + Geen verbouwingstraject
- + Betere financierbaarheid
- + Geen dubbele woonlasten

DietvorstBorman Makelaars (www.dietvorstborman.nl)

Onderzoeksbureau OverheidinNederland.nl

TOP-onderzoek

Wilt u zelf ook onderzoek doen met betrekking tot opvattingen (groepen) van bestuurders, inwoners, klanten, leden of bedrijven?

Weet dat er meer mogelijk is, dan u denkt.

Contact



OverheidinNederland.nl
Het Communicatiehuis
Expeditiestraat 12
5961 PX Horst

www.OverheidinNederland.nl
info@OverheidinNederland.nl

KvK-nummer 54213975
077-3987246