



EIGEN WONING



EIGEN WONING

ARJAN DASSELAAR



Culemborg

ISBN: 978-90-5940-392-5

NUR: 400

Trefw.: woningbezit

Omslag en vormgeving: Kay Coenen

Zetwerk: Van Duuren Media B.V.

Cartoons: Gnoe (www.gnoe.nu)

Druk: Koninklijke Wöhrmann, Zutphen

Dit boek is gezet met Corel VENTURA™ 10.

Dit boek is gedrukt op een papiersoort die niet met chloorhoudende chemicaliën is gebleekt. Hierdoor is de productie van dit boek minder belastend voor het milieu.

© Copyright 2009 Van Duuren Media B.V.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Voorzover het maken van kopieën uit deze uitgave is toegestaan op grond van artikel 16B Auteurswet 1912 j° het Besluit van 20 juni 1974, St.b. 351, zoals gewijzigd bij Besluit van 23 augustus 1985, St.b. 471 en artikel 17 Auteurswet 1912, dient men de daarvoor wettelijk verschuldigde vergoedingen te voldoen aan de Stichting Reprorecht. Voor het overnemen van gedeelte(n) uit deze uitgave in bloemlezingen, readers en andere compilatie- of andere werken (artikel 16 Auteurswet 1912), in welke vorm dan ook, dient men zich tot de uitgever te wenden.

Ondanks alle aan de samenstelling van dit boek bestede zorg kan noch de redactie, noch de auteur, noch de uitgever aansprakelijkheid aanvaarden voor schade die het gevolg is van enige fout in deze uitgave.

Registreer uw boek!

**REGISTREER
uw boek!**

Van Duuren Media biedt haar lezers een unieke service. Op de website www.vanduurenmedia.nl kunt u dit boek kosteloos registreren. Als klant van Van Duuren Media hebt u via de website toegang tot speciale gebieden met:

- Nieuwsberichten
- Interessante links
- Speciale e-zines en archieven

Extra: Lezers van de GURU-boeken krijgen bovendien toegang tot gratis aanvullende bestanden, zoals bonusmateriaal en een overzicht van internetkoppelingen.

Registratiecode van deze titel:

GUR-3242-I

Registreer u vandaag nog en krijg toegang tot de discussiefora op de website van Van Duuren Media. Bovendien maakt u kans op boeken en leuke prijzen, en ontvangt u regelmatig een nieuwsbrief, met:

- Tips en trucs
- Extra informatie
- Wetenswaardigheden
- Besprekingen van vragen en antwoorden
- Nuttige links

Om te registreren:

- Ga naar www.vanduurenmedia.nl.
- Klik op **Registreer!**

Meer informatie over de GURU-boeken? www.guruboeken.nl

Infographic

Beeldgrafiek



Case

Snelle uitleg



Elders in dit boek

Verwijzing naar pagina of hoofdstuk



Praktijk

Voorbeelden



Advies

Advies van de guru



Op het web

Verwijzing naar externe internetbron



Bron

Verwijzing naar literatuur



Cartoon

Ter relativering en met een knipoog



Inhoud

1	Verhuizen of blijven in crisistijd	1
2	Nieuwbouw of bestaande bouw	11
3	(Ver)kopen met makelaar	23
4	(Ver)kopen zonder makelaar	35
5	Hypotheken	51
6	Fiscale aspecten	69
7	Terugkerende kosten: onderhoud, belastingen en erfpacht	77
8	Eisen aan de woning	83
9	Het vinden van uw woning	89
10	Verhuizen	97
11	Buren en VvE's	103
12	Bezichtigen en keuren	113
13	Prijsstelling en onderhandelen	131
14	Overdracht en nasleep	137
15	Onverwachte kosten van een nieuwbouwwoning	145
16	Problemen: van bouwvertraging tot opleveringsgebreken	153
17	Garantie en arbitrage	159
	Over de auteur	167
	Index	169

Verhuizen of blijven in crisistijd

Een eigen huis, een plek onder de brug

Er schuilt misschien een zekere romantiek in het beeld van de zwerver, die genietend van een fles Alte Weintradition de beschutte warmte van een stadsbrug opzoekt terwijl een windhoos speelse golfjes over de kade doet slaan.

Maar die romantiek is voor veel Nederlanders niet groot genoeg om af te zien van het wonen in een huis. Integendeel. Hoewel de huidige recessie anders doet vermoeden, is Nederland al zeker sinds de 19^{de} eeuw, toen onder invloed van de Industriële Revolutie de grote trek van het platteland naar de steden begon, het land geweest van de regelmatig opduikende en dus chronische woningtekorten.

Waar in veel landen de kredietcrisis pijnlijk duidelijk heeft gemaakt dat er een te groot woningaanbod is, is van dat laatste in Nederland geen sprake. Het ministerie van VROM mikt voor 2010 nog steeds op een woningtekort van 1,5 procent. Waarom dalen de huizenprijzen momenteel dan toch? Simpel: het is een stuk moeilijker geworden om aan geld te komen om een woning mee te betalen. Deels omdat banken door het in 2008 volledig instorten van de wereldwijde kredietmarkt genegen zijn op hun centen te blijven zitten. Deels omdat de werkloosheid spectaculair stijgt, en daarmee het inkomen van sommige potentiële kopers wegvaagt. En deels omdat diezelfde stijgende werkloosheid ook mensen die nog wel een baan heb-

ben, bang maakt voor het doen van grote uitgaven. Laat het kopen van een woning nu net de grootste uitgave zijn die de gemiddelde Nederlander in zijn of haar leven doet.

De huizenprijzen zullen naar verwachting nog enige tijd doordalen. Hoe lang en hoe ver is vanzelfsprekend niet te voorspellen. Wel lijkt de Nederlandse huizenmarkt er minder slecht vanaf te komen dan het Britse weekblad *The Economist* jarenlang heeft voorspeld. *The Economist* heeft er lange tijd op gewezen dat de prijzen in Nederland snel zijn gestegen, en waarschuwde daarom regelmatig voor een net zo snelle daling, die volgens het blad onvermijdelijk zou volgen.

Een plek onder de brug



Maar zelfs volgens de pessimistische (want negatiever dan die van het Centraal Bureau voor de Statistiek) cijfers van The Economist weet Nederland het er in vergelijking met andere landen goed vanaf te brengen. Zo zijn de waardedalingen in Groot-Brittannië en de Verenigde Staten, waar de vastgoedmarkt tot de crisis eveneens enorme prijsstijgingen kende, veel groter dan hier.

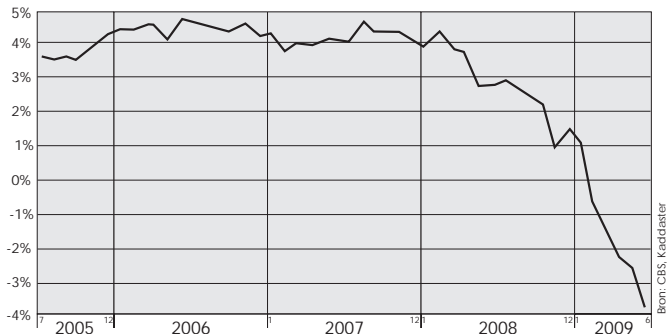
Dalende huizenprijzen



Nederland	-5,2 procent
Ierland	-9,8 procent
Groot-Brittannië	-17,6 procent
Verenigde Staten	-18,2 procent

(Bron: The Economist, 19 maart 2009, prijsdalingen ten opzichte van één jaar geleden)

Procentuele verandering huizenprijzen t.o.v. dezelfde maand een jaar eerder



De crisis: wel of niet kopen?

Betekenen de dalende prijzen dat het nu een goede tijd is om te kopen? Het antwoord op die vraag kan 'ja' zijn als u een huurwoning heeft. Houd er echter rekening mee dat de prijzen nog verder kunnen dalen. Hoewel er aan zelfbenoemde deskundigen geen gebrek is, is er niemand ter wereld die de markt exact kan voorspellen. Hét juiste aankoopmoment is dan ook niet te bepalen. Voor hetzelfde geld stijgen de prijzen juist in de tijd dat u wacht op een voordeeltje.

Dit geldt ook als u al een koopwoning heeft. Ook hier kan het vriezen of dooien, en is een eenduidig advies niet te geven. Natuurlijk, in een tijd van dalende huizenprijzen is de kans groot dat ook úw woning minder waard is geworden en de verkoop u minder geld oplevert dan verwacht. Toch hoeft u zich hierdoor niet te laten tegenhouden. Niet alle woningen dalen immers even hard in prijs. Zo worden luxe, prijzige woningen vaak onevenredig hard getroffen.

Heeft u dus een huis in een geliefde prijsklasse (woningen voor starters doen het ook in crisistijd vaak heel redelijk), en wilt u verhuizen naar een veel duurder huis, dan loopt u ook nu de kans op een goede deal. De kans bestaat immers dat u meer bespaart op uw nieuwe aankoop dan dat u verliest op de verkoop.

Zoals uit het voorgaande al blijkt, is de marktsituatie geen eenduidige, laat staan de enige reden om uw woning al dan niet te verkopen. Waar moet u dan nog meer op letten?

Redenen om uw eerste woning te kopen

- 1 **U wilt het huis.** Eigenlijk de enige geldige reden om de koop van een woning te overwegen, als u althans de maandlasten nu en in de toekomst verwacht te kunnen opbrengen. U moet een huis kopen omdat u verwacht er met plezier in te kunnen wonen. Alle andere overwegingen zijn secundair. U heeft niets aan een huis dat u haat maar waar u ooit verwacht bij verkoop veel geld aan te gaan verdienen. De kans bestaat dat de woning, na aftrek van inflatie en verbouwingskosten, bij latere verkoop helemaal niet meer, maar juist minder waard is geworden. Maar u heeft dan in elk geval wel prettig gewoond.
- 2 **Voorspelbare, steeds lagere woonlasten.** Bij het financieren van uw woning kunt u de rente van de hypotheek voor langere tijd (20 of soms zelfs de volledige looptijd van 30 jaar) vastzetten. Dat is om twee redenen interessant. Ten eerste maakt het uw maanduitgaven voorspelbaar. Dit terwijl de huur van een woning elk jaar doorstijgt. Ten tweede zorgt inflatie ervoor dat uw hypotheek steeds goedkoper wordt. Door inflatie worden uw euro's immers jaar na jaar minder waard. Over een periode van dertig jaar is deze inflatie, oftewel geldontwaarding, behoorlijk groot. Uw salaris stijgt in deze periode wel gewoon door. Ook al zit u aan de top van uw schaal, een jaarlijkse verhoging ter grootte van tenminste de inflatie is vrijwel standaard. Oftewel: hoewel u maandelijks hetzelfde hypotheekbedrag betaalt in absolute euro's, daalt de relatieve waarde van dat bedrag en gaat u dus in feite steeds goedkoper wonen. Uw 1000 euro is over tien jaar immers misschien nog maar 900 huidige euro's waard. Zie voor meer over hypotheeken hoofdstuk 5 vanaf pagina 51.

Dubbele woonlasten



Een reëel gevaar in recessietijd is het risico met een onverkoopbare woning te blijven zitten. Dat betekent in vrijwel alle gevallen dubbele woonlasten. Vanaf 1 januari 2010 worden eigenaren echter geholpen met een steunmaatregel. Ze mogen nadat het huis verhuurd is geweest, toch de hypotheekrente aftrekken. De normale situatie is dat wie eenmaal zijn huis in de verhuur heeft gedaan, de rente niet meer mag aftrekken als het huis naderhand weer leeg komt te staan. Hoewel deze maatregel helpt, is ze niet heel royaal. Sommige makelaars bieden om die reden verzekeringsconstructies aan tegen dubbele woonlasten, maar lees hierbij de kleine lettertjes goed.

- 3 **Leefklimaat.** Met uw eigen auto bent u voorzichtiger dan met een huurauto. Zo is het ook met huizen. Eigen woningbezit is vaak door politieke partijen aangemoedigd als methode om burgers beter voor hun omgeving te laten zorgen. En terecht. Hoewel uitzonderingen de regel bevestigen, zult u bij de switch van huur- naar koopwoning merken dat uw burens opeens een stuk zuiniger zijn op hun huis. En uzelf natuurlijk ook. Dat geldt zeker in de grote steden.
- 4 **Meer keuze.** Wie huurt, moet zich neerleggen bij het feit dat sommige woningen dan simpelweg buiten bereik blijven. Zo zult u in de Amsterdamse grachtengordel relatief weinig sociale woningbouw aantreffen, en zijn er op het platteland van Twente niet zo veel boerderijtjes met zes bunder grond

die u via de woningcorporatie kunt betrekken. Oftewel: kunnen kopen verbetert uw keuzemogelijkheden.

- 5 **Vrijheid.** Aan een huurwoning zijn beperkingen verbonden. Zo mag u niet zomaar van alles gaan verbouwen. In het ergste geval dwingt de huisbaas u die prachtige serre bij vertrek op eigen kosten te verwijderen. Als eigenaar van een woning hebt u meer vrijheden. Al moet u hier ook rekening houden met enerzijds de gemeente, die soms een bouwvergunning of zelfs een bestemmingsplanwijziging verlangt, en anderzijds uw burens. In appartementencomplexen stelt de Vereniging van Eigenaren meestal een huishoudelijk reglement op, waarin gezamenlijke regels worden vastgelegd. Als mede-eigenaar heeft u hier natuurlijk wel inspraak in. Zie voor meer over VvE's hoofdstuk 11 vanaf pagina 103.
- 6 **Kapitaalopbouw.** Last and most definitely least. Beleggen moet u niet doen met uw huis, maar op de AEX. De kans dat u een huis met verlies verkoopt, is zeker aanwezig. Zo moet u verbouwings- en onderhoudskosten natuurlijk aftrekken van de winst die u maakt bij verkoop. Daarnaast kan ook inflatie verhullen dat de latere verkoopprijs eigenlijk helemaal niet zo gunstig is. Niettemin is de kans natuurlijk aanwezig dat u een woning met winst verkoopt. Nederland blijft immers een dichtbevolkt land waar lang niet altijd genoeg wordt gebouwd om in de behoefte te voorzien. En ook al verkoopt u een huis met verlies, dan nog heeft u via uw huis wel kapitaal opgebouwd, als u althans op de een of andere manier aan aflossing heeft gedaan. Wie een huurwoning heeft, ziet van zijn of haar maandelijkse penningen nooit een cent terug.

Kopen: oplossing voor moeilijke spaarders



Bent u iemand die zich maand na maand voorneemt om regelmatig een centje opzij te leggen, en daar maand na maand niet in slaagt? Dan is een koopwoning het overwegen waard. Als u een hypotheekvorm kiest waarbij u aflost (of spaart dan wel belegt om later te kunnen aflossen) bouwt u immers 'verplicht' kapitaal op voor later. Mooi meegenomen als het volgende kabinet-Balkenende zou besluiten om de pensioenleeftijd naar 78 te verhogen.

Redenen om een andere koopwoning aan te schaffen

- 1 **Verandering in gezinssamenstelling.** Een veelvoorkomende reden om te verhuizen. Een woning die voor twee personen aan de ruime kant is, kan met de komst van het derde kind opeens erg krap blijken.
- 2 **Werk.** 'Nederland fileland' maakt honderden kilometers forensen niet tot een aantrekkelijke bezigheid. Noch kent de Nederlandse taal het gezegde 'Zo comfortabel als een NS-trein'. Het is daarom verleidelijk om vlakbij uw werk te gaan wonen. Heeft u een baan in een grote stad, dan is dat niet altijd even makkelijk, en kunt u uitwijken naar de omliggende gemeenten. Tip: kijk buiten de gebaande paden en zoek dus ook naar woningen buiten de meest bekende forensenplaatsen. De wil om tien kilometer extra te reizen kan u soms een goedkoper of ruimer huis opleveren.

- 3 **Luxe.** U kunt zich een ruimere of beter gelegen woning veroorloven. Dit is een veelvoorkomende reden om te verhuizen als met het gunstige verloop van uw carrière ook uw inkomsten stijgen.
- 4 **Verkoopbaarheid huidige woning.** U kunt een goede prijs krijgen voor uw woning. De zogeheten overwaarde – het verschil tussen het hypotheekbedrag en de huidige waarde van uw pand – maakt het daarom ogenschijnlijk aantrekkelijk om te verhuizen. Echter, de kans is groot dat als uw woning in waarde is gestegen, dit ook geldt voor het nieuwe pand dat u op het oog hebt. Andermaal geldt dus dat louter economische redenen onvoldoende aanleiding geven om te verhuizen.

Kopen: goedkoper of duurder dan huren?



Of een koopwoning goedkoper is dan een huurwoning, hangt natuurlijk af van uw specifieke omstandigheden. Wie verhuist van een gehuurd penthouse in de Gouden Bocht naar een koopwoning in Ypelo gaat er vermoedelijk financieel op vooruit. Een berekening op maat kunt u uitvoeren via www.berekenhet.nl/modules/wonen/huren-of-kopen.html. Houd daarbij ook rekening met een verlies aan eventuele huursubsidie, en de onderhoudskosten van uw koopwoning waar u als eigenaar helemaal zelf voor opdraait (zie hoofdstuk 7). Daarnaast is er de beruchte onroerendezaakbelasting (OZB) waar eigenaren mee geconfronteerd worden. Daar staat tegenover dat u als bezitter van een koopwoning de betaalde hypotheekrente mag aftrekken.

Nieuwbouw of bestaande bouw 2

Voordelen nieuwbouw

Alles is, eh, nieuw

Dat is misschien een open deur, maar wel eentje met prettige consequenties. U betaalt namelijk de eerste jaren weinig tot geen onderhoudskosten. Maar wie een bestaande woning koopt, zoals dat karaktervolle boerderijtje net buiten Deventer, moet soms enorme kosten maken om de boel weer bewoonbaar te maken. Ook als alles op het eerste gezicht in orde lijkt, moet er misschien al snel worden geschilderd, zijn de dakgoten snel aan vervanging toe en beginnen de klinkers in de oprijlaan wel erg te rammelen als u er met uw Fiat Multipla overheen rijdt.

U heeft garantie

Stel: u woont een jaar naar volle tevredenheid in uw authentieke Friese hoeve. Maar dan begint het dak te lekken. U kunt dan een uitgebreide discussie aangaan met de verkopende partij, maar die zal waarschijnlijk beweren dat alles piekfijn in orde was toen u de woning kocht. Natuurlijk kunt u vervolgens naar de rechter stappen, maar dat biedt geen garantie dat u gelijk krijgt. En in een lekend huis kunt u niet wonen, dus u moet hoe dan ook de reparatiekosten alvast betalen.

Wie een nieuwbouwwoning koopt, heeft minder problemen. Veel woningen worden gebouwd onder de garantie- en waarborgregeling van het Garantie Instituut Woningbouw (GIW). Daarvoor betaalt u ongeveer een half procent van de aanneemsom, die overigens al in de vraagprijs is verwerkt.

U krijgt daarvoor wel zes jaar garantie op veel onderdelen van uw nieuwe huis, en zelfs tien jaar garantie op “ernstige gebreken aan de fundering, de hoofdconstructie en het casco, waardoor de bewoonbaarheid in het geding komt”. De garantie gaat pas drie maanden na oplevering in, waardoor u in totaal nog eens een kwartaal langer beschermd bent. Op sommige onderdelen van uw huis is die garantie overigens ook korter dan zes jaar. Maar het koopcontract van een woning met GIW-garantie biedt in dat geval nog extra bescherming. Want de bouwer is hoe dan ook 5,5 jaar verantwoordelijk voor eventuele verborgen gebreken.

Nieuwbouw of bestaande bouw?



Twintig jaar aansprakelijk



In veel algemene voorwaarden van koopcontracten wordt bepaald dat de bouwer twintig jaar en zes maanden lang aansprakelijk blijft voor 'zeer ernstige gebreken'. Het gaat dan wel om extreme situaties, zoals bijvoorbeeld wanneer uw huis zonder kostbare maatregelen dreigt in te storten.

Praktijk



Koop GIW-garantie

Nieuwbouwwoningen worden vaak aangeboden met GIW-garantie. Mocht u uw oog hebben laten vallen op een woning zonder GIW-garantie, overweeg dan serieus van aankoop af te zien. De GIW-garantie biedt tal van zekerheden, zoals een waarborg dat uw huis wordt afgebouwd als de aannemer failliet zou gaan, en bovendien een relatief eenvoudige arbitrageregeling waarmee u geschillen met de bouwer kunt oplossen. De auteur van dit boek heeft dankzij die arbitrageregeling een maanden voortslepende discussie met de aannemer snel kunnen oplossen. Meer over arbitrage leest u in hoofdstuk 17. Overigens: een alternatief voor GIW-garantie is Stiwoga-garantie, die een vergelijkbare bescherming biedt maar veel minder bekend is.

Het huis is vanaf het begin meer naar uw smaak. Bent u al eens op zoek geweest naar een bestaande woning? De kans is bijna honderd procent dat u de badkamer of de keuken, of beide, niet mooi vond. Bij een nieuwbouwhuis kunt u het huis gelijk zo laten inrichten als u dat wilt. Meteen een tweede toilet laten plaatsen is heel wat eenvoudiger dan een bestaande badkamer van extra rioleringsbuizen te voorzien.

Ook kleinere wijzigingen zijn als zogeheten 'meer- en minderwerk' bij nieuwbouw goed te realiseren. Wilt u in alle kamers bijvoorbeeld zes extra stopcontacten omdat u stekkerdozen zo lelijk vindt, dan kan dat. Al vragen sommige aannemers wel exorbitante bedragen hiervoor.

Elders in dit boek



Meer over meer- en minderwerk leest u in hoofdstuk 15.

Heel soms is het ook mogelijk wijzigingen in de indeling van het huis te maken, door bijvoorbeeld niet-dragende muren elders te laten plaatsen. Vaak ligt de indeling echter om technische redenen vast.

Moderne elektra-, gas- en waterinstallatie

Zeker in de grote steden hebben bestaande woningen vaak nog ouderwetse basisvoorzieningen. Zo bestaat de verwarming er uit een gaskachel en is de elektra-installatie beveiligd met smeltzeeringen. In een nieuwbouwwoning heeft u de beschikking over centrale of stadsverwarming, en voldoet de elektra-installatie aan de laatste eisen.

Dat heeft trouwens ook een mogelijk nadeeltje. De waterinstallatie is eveneens helemaal bij de tijd, en daarom ontbreekt de watermeter niet. U betaalt dan voor uw werkelijke verbruik, wat voor fanatieke badkamerpiloten duurder kan uitvallen dan de ouderwetse situatie. In bestaande woningen waar om wat voor reden dan ook (nog) geen watermeter is geïnstalleerd, betaalt u een vast bedrag ('vastrecht').

Case



Lager energieverbruik

Als u van een oud huis naar een nieuwbouwwoning verhuist, zal uw gasrekening vermoedelijk spectaculair dalen. De auteur van dit boek verhuisde van een woning gebouwd in de jaren dertig uit de vorige eeuw naar een modern penthouse. Hoewel de laatste woning vier keer zo veel vloeroppervlak heeft, veel meer glas bevat, twee verdiepingen beslaat, een woonkamer met een plafond van bijna zes meter hoog heeft, en ook nog eens op een winderige hoek is gelegen, halveerde het gasverbruik.

U betaalt geen overdrachtsbelasting

Bestaande woningen worden vrijwel altijd 'kosten koper' (kk) aangeboden. Dit wil zeggen dat u behalve de aankoopsom ook nog eens alle bijkomende kosten moet betalen, zoals de overdrachtsbelasting (zes procent van de aankoopsom), taxatiekosten, make-

laarskosten en notariskosten. In totaal betekent 'kosten koper' dat u zo'n tien procent bovenop de aankoopsom kwijt bent.

Nieuwbouwwoningen worden, zoals dat heet, 'vrij op naam' (von) aangeboden. De overdrachtsbelasting is niet van toepassing, en notariskosten voor de eigendomsoverdracht (de zogeheten leveringsakte of transportakte) zijn inbegrepen in de koopsom. Dat geldt trouwens ook voor makelaar- of andere verkoopkosten. U betaalt overigens nog wel de notariskosten voor uw hypotheekakte, tenzij u natuurlijk het huis volledig met eigen geld financiert. Over nieuwbouw bent u bovendien btw verschuldigd, maar ook die is verwerkt in de koopsom.

Elders in dit boek



Bij nieuwbouw bespaart u omdat u geen overdrachtsbelasting betaalt, maar helaas wordt u wel geconfronteerd met extra uitgaven aan bouwrente. Meer hierover in hoofdstuk 15.

Goedkope woonboot



Hebt u altijd aan het water willen wonen, overweeg dan een woonboot in plaats van een huisje aan een gracht of kanaal. Op woonboten – of ze nu gebruikt zijn of nieuw – is nooit overdrachtsbelasting van toepassing. De zes procent van de aankoopsom die u daarmee bespaart, kunt u mooi gebruiken voor het (vaak prijzige) onderhoud.

(Meestal) geen taxatie nodig voor de bepaling van de executiewaarde

Koopt u een bestaande woning, dan wil de bank (de *hypothekener* in het jargon) graag weten wat de staat van het onderpand is. U bent dus meestal verplicht om de woning te laten taxeren. Zo heeft de hypothekener meer zekerheid dat de woning voor een aantrekkelijk bedrag verkocht kan worden als u niet meer aan uw betalingsverplichtingen kunt voldoen. Het resultaat van de taxatie heet daarom ook de zogeheten 'executiewaarde', de verwachte waarde van uw woning bij zogeheten 'executoriale' oftewel gedwongen verkoop.

Bij een nieuwbouwwoning wordt de executiewaarde vaak berekend op basis van de zogeheten stichtingskosten, de kosten die u heeft gemaakt voor het laten bouwen van uw nieuwe woning, zoals de aanneemsom en eventueel meerwerk.

Vroeger: eenvoudiger financiering en rentekorting

Voor de kredietcrisis was een nieuwbouwwoning voor banken meestal een veilige investering, want zo'n pand werd vaak al tijdens de bouw meer waard dan de hypotheek. Dit lage risico vertaalde zich in een relatief eenvoudige financieringsprocedure. Die tijd is door de kredietcrisis vooralsnog voorbij.

Voordelen bestaande bouw

U ziet wat u koopt

In een bestaand huis kunt u rondlopen. Bij nieuwbouw koopt u vaak 'vanaf tekening'. U krijgt een vrij abstracte bouwtekening voor uw neus, en moet daaruit maar ongeveer afleiden of het toekomstige huis u zal bevallen. Veelal proberen projectontwikkelaars u te verleiden met brochures waarin prachtige illustraties staan. Let hier goed op, want die fraaie tekeningen willen nog wel eens afwijken van de zogeheten technische omschrijving, het document waarin de verkopende partij ondermeer specificeert welke materialen er gebruikt gaan worden bij de bouw. Zo zult u de eerste niet zijn die ontdekt dat die schattige rode bakstenen op de 'artist impression' in werkelijkheid vaalgeel zijn. Bij een klacht wordt dan vaak met succes terugverwezen naar de technische omschrijving.

U komt in een bestaande buurt terecht

Een nieuwbouwwoning betrekken betekent vaak: pionieren. Zeker als er een geheel nieuw gebied ontwikkeld wordt. In dat geval mag u zich gelukkig prijzen met een provisorische supermarkt die gehuisvest is in een tent. Voor alle andere boodschappen moet u vaak met de auto erop uit. En bij thuiskomst na zonsondergang rijdt u wellicht niet langs gezellig verlichte portiekjes, maar voorbij een troosteloze rij donkere, halfafgebouwde panden waarin ooit uw toekomstige burens gaan wonen. En u moet maar afwachten wie dat zijn. Heeft u aan dit alles geen behoefte, koop dan vooral een bestaande woning.

Op het web



Wilt u in een wijk wonen met veel kinderen of stelt u juist wat oudere bureu op prijs? U kunt via www.cbsinuwbuurt.nl heel eenvoudig gegevens opvragen over vrijwel alle straten in Nederland.

De prijs is onderhandelbaar

Bij nieuwbouw staat de prijs vaak vast, maar niemand kijkt raar op als u bij een gebruikte woning tien procent of meer onder de vraagprijs biedt. Overigens zijn sommige projectontwikkelaars als gevolg van de kredietcrisis ook overgegaan tot het verlagen van de vraagprijzen voor nieuwbouwwoningen. Dat is echter nog wat anders dan 'openstaan voor handjeklap'.

Elders in dit boek



U wilt niet meer dan nodig betalen voor die leuke schipperswoning? Lees dan hoofdstuk 13.

Minder inrichtingskosten

Mensen die voor het eerst een nieuwbouwwoning kopen, zijn geneigd de inrichtingskosten enorm te onderschatten. Het is een understatement om te zeggen dat een nieuwbouwwoning 'kaal' is bij oplevering. In een nieuwbouwwoning is vrijwel niets aanwezig: geen haakje voor de jas, nergens een lampfitting enzovoort. Vaak zijn de muren niet afgewerkt en moeten de treden van de trap nog geschilderd worden. Bij openslaande deuren ontbreken veelal deurstoppen, behalve op plekken waar deurkrukken tegen ruiten zouden kunnen slaan.

Hoewel u ook aan een bestaande woning wellicht het nodige moet of wilt klussen, kan het enorm schelen als bijvoorbeeld het stucwerk al gedaan is. Dan bent u met een nieuwe laag muurverf klaar, terwijl u bij een nieuwbouwwoning vrijwel bij nul moet beginnen. Hieraan gerelateerd is dan ook het volgende punt.

Minder werk aan de tuin

Koopt u een nieuwbouwwoning met een tuin, bereid u dan voor op een modderpoel. Zeker als er in de regenachtige herfst wordt opgeleverd. Meestal is onkruid en mos het enige groen dat u aantreft. Voordat de grasmatten er een beetje fraai bijligt, bent u wel even verder. Hoe anders is dat bij een bestaande woning. Zelfs als u geen prijs stelt op de kaboutercollectie van de vorige bewoners, is de kans groot dat u vanaf dag één prettig buiten kunt zitten.

Meer aanbod van bestaande bouw

Bijna per definitie is het aanbod van bestaande woningen groter dan het aanbod van nieuwbouwwoningen. Een ander belangrijk voordeel is dat het aanbod van bestaande woningen vaak gevarieerder is. Nogal wat nieuwbouwwoningen die als onderdeel van een project worden gerealiseerd, lijken sterk op elkaar. Dat werkt voor de bouwer efficiënter, maar voor u is dit alleen voordelig als u van eenheidsworst houdt.

U kunt sneller verhuizen

Kopers van een nieuwbouwwoning hebben veel geduld, of leren noodgedwongen dat te ontwikkelen. Wanneer de krabbel op het koopcontract is gezet, duurt het soms een jaar, maar ook wel eens twee of zelfs drie jaar, voordat de woning eindelijk eens

wordt opgeleverd. Er kan namelijk vertraging optreden. Weliswaar kennen koopcontracten boeteclausules voor als een aannemer er echt een potje van maakt, maar in de praktijk zijn de marges voor de aannemer behoorlijk ruim. Bovendien bent u eventueel uitgekeerd boetegeld vaak kwijt aan de kosten die u maakt bij een uitgestelde verhuizing. Want wat als uw eigen huis al verkocht was en u noodgedwongen een maand in Center Parcs moet bivakkeren terwijl uw spullen zijn opgeslagen bij City Box?

Daarentegen zijn bij de aankoop van een bestaande woning vaak goede afspraken te maken over de datum waarop de oude bewoners vertrekken.

Elders in dit boek



Kopers van een nieuwbouwwoning hebben te maken met dubbele woonlasten (zie ook pagina 6): terwijl ze in het oude huis wonen, gaat de hypotheek voor het nieuwe huis al gewoon lopen. Meer hierover in hoofdstuk 15.

Overname roerende zaken

In elke bestaande woning bevinden zich zaken die niet aan de woning vastzitten. Deze zogeheten roerende goederen horen dus niet bij de verkoop van het huis. Toch kunt u in nogal wat gevallen tegen een te onderhandelen meerprijs zaken als een zwevende houten vloer, kledingkasten of die losstaande diepvrieskist in de garage overnemen van de huidige bewoners. Een nieuwbouwwoning biedt deze mogelijkheid bij gebrek aan vorige bewoners vanzelfsprekend niet.

(Ver)kopen met makelaar

De makelaar: nodig of overbodige luxe?

De positie van de makelaar staat onder druk. Hoewel het vroeger ook al mogelijk was om een huis te (ver)kopen zonder een makelaar, is dit door internet aanmerkelijk eenvoudiger geworden. Veel websites geven u tegen verhoudingsgewijs lage prijzen advies, advertenties plaatsen of doorzoeken is online een stuk eenvoudiger én goedkoper, en via discussiezoekmachine Forumgrazer.net kunt u bij problemen er snel achter komen of er lotgenoten met een mogelijke oplossing zijn.

Dat betekent niet dat de makelaar binnenkort net zo overbodig is als de stoommachine-aangedreven calculator. Deze vakmensen beschikken nog altijd over veel kennis die voor u nuttig kan zijn, en dus geld waard is. Maar wel dat u op makelaarskosten kunt besparen. Want wat u zelf kunt, hoeft u niet door een ander te laten doen.

Soorten makelaars

In het woningjargon wordt gesproken over twee soorten makelaars: aankoopmakelaars en verkoopmakelaars. De eerste groep helpt u bij het vinden van een geschikte woning en alles wat daarbij komt kijken, de tweede groep assisteert bij het verkopen van uw huidige pand. In de praktijk komt het bij verhuizingen binnen dezelfde regio vaak voor dat één en dezelfde makelaar vaak voor beide taken wordt ingeschakeld.

(Ver)kopen met makelaar



Dubbel werk? Dan halve prijs!



Huurt u een makelaar in om zowel uw oude huis te verkopen als het nieuwe aan te schaffen, dan kunt u proberen korting te bedingen op de makelaarscourtage. Of wellicht zelfs een gecombineerde, lage prijs afspreken voor beide diensten.

Redenen om een makelaar te nemen

Kennis

Hoewel het beroep van makelaar sinds 1 maart 2001 niet meer beschermd is, en in principe iedereen dus een bord met de tekst 'Makelaardij Bosbever & Zn.' aan de muur kan spijkeren, weten de meeste makelaars nog altijd waar ze over praten. Niet alleen kennen ze de relevante wet- en regelgeving, maar ook de lokale markt. Zo kunnen ze beter inschatten wat een huis waard is, en dus of u niet te veel biedt, dan wel te weinig voor uw woning vraagt.

Maar let wel op. Tot 1 maart 2001 moest een makelaar verplichte examens afleggen. Toen die verplichting verdween, nam het aantal makelaars in korte tijd toe. Om er zeker van te zijn dat u te maken heeft met een makelaar die zijn woningkennis niet heeft opgedaan uit drie seizoenen Eigen Huis & Tuin, doet u er daarom goed aan om tenminste navraag te doen in uw omgeving. Zoeken via Google of via Forumgrazer.net naar positieve of juist negatieve ervaringen met het kantoor dat u op het oog heeft, is eveneens aan te raden.

Tucht

Het voordeel van het inzetten van professionals is dat u bepaalde eisen mag stellen. Dat kan in dit geval relatief eenvoudig als uw makelaar lid is van een brancheorganisatie. Die verlangen van hun leden dat ze ter zake kundig zijn, en kunnen bovendien tuchtrecht toepassen. Behalve de overbekende Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) is er ook de Landelijke Makelaars Vereniging (LMV), opgericht door makelaars

die zich niet meer thuis voelden bij de NVM. De Nederlandse Vereniging van Register Vastgoed Taxateurs (RVT), ook een brancheorganisatie, is van plan met de LMV te gaan fuseren. Tot slot is er brancheorganisatie VBO Makelaar, bij fanatieke radioluisteraars wellicht bekend door het spotje met een hogere irritatiefactor dan Philip Freriks in slow-motion.

Tijd en gemak

Ook al heeft u jarenlang vastgoedrecht gestudeerd en twintig miljoen verdiend in de huizenhandel, dan nog kan een makelaar nut hebben. Hij of zij kan u namelijk veel tijd besparen door het hele ver- of aankoopproces uit uw handen te nemen.

Redenen om zelf te (ver)kopen

Courtage

De kosten voor het inhuren van een makelaar kunnen extreem snel toenemen als de makelaar in kwestie courtage rekent. Courtage houdt in dat u een vast percentage van de verkoop- of aankoopsom betaalt in ruil voor een geslaagde (ver)koop. Koopt u een huis van twee ton in samenwerking met een aankoopmakelaar die 1,5 procent courtage rekent, dan bent u dus in elk geval 3000 euro kwijt. Een hoop geld, zeker als de aankoop soepel verloopt en de klus voor de aankoopmakelaar in bijvoorbeeld zes uurtjes geklaard is. Makelaars zijn vrij om deze beloningsstrategie te hanteren.

Heeft u een makelaar ingeschakeld bij de verkoop van uw woning, dan kan de rekening nog hoger uitvallen. Sommige courtagerekenende makelaars brengen namelijk ook eventuele advertentiekosten in rekening. Ook dit is toegestaan.

Wat bent u kwijt aan een courtagerenende makelaar?



Woningprijs	Courtage	Makelaarskosten
100.000	1,5	1500
150.000	1,5	2250
200.000	1,5	3000
250.000	1,5	3750
300.000	1,5	4500
400.000	1,5	6000
500.000	1,5	7500
600.000	1,5	9000
700.000	1,5	10500
800.000	1,5	12000
900.000	1,5	13500
1.000.000	1,5	15000

Uitgaande van een courtage van 1,5 procent. Er zijn echter ook makelaars die hogere courtages – soms zelfs meer dan 2 procent – berekenen.

Praktijk



Courtage en het fabeltje van duurder verkopen

Helpt makelaarscourtage om een zo hoog mogelijke prijs te realiseren? Op het eerste gezicht wel. Als een makelaar een huis voor 350.000 euro verkoopt in plaats van 300.000, schiet hij of zij daar bij een courtage van 1,5 procent zelf 750 euro mee op. Maar dat is te vlot gereceneerd. Want in werkelijkheid zullen de prijsverschillen zelden zo groot zijn. Stel dat de woning voor 305.000 euro wordt verkocht. Dat zou voor u 4925 euro extra betekenen, maar voor de makelaar slechts 75 euro. Zo'n bedrag is niet echt een motivatie om een volle middag stevig door te onderhandelen. En het kan nog erger. Want een bod van 5000 euro onder de vraagprijs kost de makelaar slechts 75 euro: zijn courtage is nu 4425 euro in plaats van 4500 euro. Goede kans dat hij daar niet wakker van ligt. Econoom Steven D. Levitt en journalist Stephen J. Dubner betogen in het boek *Freakonomics* dan ook dat het inschakelen van een makelaar niet noodzakelijkerwijs een hogere verkoopprijs oplevert. Recent onderzoek van Stanford University geeft Levitt en Dubner daarin gelijk: www.nber.org/papers/w13796. En dat terwijl de courtage (en dus de mogelijke winst voor een makelaar) in de Verenigde Staten zo'n vier keer hoger ligt dan in Nederland.

Let op de btw!



Sommige makelaars rekenen bij het melden van hun courtage de btw niet mee. Informeer hier expliciet naar, want 1,5 procent courtage wordt hierdoor opeens 1,785 procent. Een rekening krijgen die 19 procent hoger uitvalt dan verwacht, zorgt voor vervelende discussies.

Case



Funda als lokmiddel

De Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) is ondermeer bekend als eigenaar van de populaire huizen-site Funda.nl. Minder bekend is de wijze waarop de NVM dit kostbare bezit exclusief probeert te houden voor klanten van NVM-makelaars. Want Funda.nl is een populaire site waar het overgrote deel van alle koopwoningen op te vinden is. Wie zijn huis wil verkopen wil er graag staan; wie een nieuwe woning zoekt, begint vaak bij Funda. En dat moet zo blijven. De NVM schrikt daarbij niet terug voor harde maatregelen.

Zo werd Funda-directeur Marque Joosten in januari 2007 ontslagen. Joosten stond weliswaar aan de wieg van de site, maar kreeg naar de zin van de NVM iets te veel ambities. Joosten wilde Funda ook openstellen voor niet-NVM-makelaars.

Op die manier kon meer geld worden verdiend met Funda, wat winst had opgeleverd voor de makelaars die in de site hadden geïnvesteerd.

Dat idee was echter tegen het zere been van de NVM. Joosten weet dat in een interview met de Volkskrant aan de NVM, die te veel naar de eigen leden zou kijken: 'Er heeft vanaf het eerste moment een weeffout in gezeten. De NVM beschouwde Funda altijd als een site die de makelaar verder moest helpen. Zo redeneren beroepsverenigingen. Wij van Funda hebben de site altijd benaderd vanuit de huizenkoper. Die moest zo goed mogelijk worden bediend in zijn zoektocht naar een huis. Wij hadden iedere week wel een nieuw consumentvriendelijk handigheidje op de site. Makelaars moesten daar niets van hebben.'

Anno 2009 is de houding van de NVM nauwelijks veranderd. Hoewel Funda tegenwoordig ook (sterk verkort weergegeven) advertenties toont van enkele andere huizensites, wil de NVM de mogelijkheid voor het plaatsen van een volledige advertentie voorbehouden aan klanten van NVM-makelaars. Een achterdeurtje die het particulieren mogelijk maakte om via 99 euro een advertentie te plaatsen op Funda, werd daarom in juli 2009 door de NVM resoluut dichtgetimmerd. Niet dat dit lijkt te helpen. Want het rommelt ook in de eigen gelederen. Zo bieden bedrijven als Makelaarsland en Huysshop sterk in prijs gereduceerde makelaarsdiensten aan.

De keuze van een makelaar

Kennismakingsgesprekken

Het is belangrijk u te realiseren dat de beslissing om met een makelaar in zee te gaan, nog niet is genomen op het moment dat u belt voor een eerste gesprek. Dergelijke kennismakingsgesprekken zijn bedoeld om wederzijds te kijken of de samenwerking een succes kan worden. Maak dus gebruik van die mogelijkheid. Ga echter niet twintig makelaars bezoeken: dat kost u te veel tijd en leidt bovendien tot besluiteloosheid. Houd het bij een paar kantoren. Wil een makelaar u geen kennismakingsgesprek aanbieden, dan moet u daar misschien uw conclusies uit trekken.

Wel of geen branchevereniging

Een goede makelaar die niet is aangesloten bij een branchevereniging, is vanzelfsprekend u meer van nut dan een slechte die om de twee minuten wappert met zijn lidmaatschapskaart. Ook zijn makelaars die lid zijn van een branchevereniging in het algemeen duurder. Ze moeten immers lidmaatschapsgeld betalen en voldoen aan allerlei eisen. Daar staat de eerder in dit hoofdstuk genoemde tuchtrechtspraak tegenover. Natuurlijk kunt u bij ruzie met uw makelaar zelf naar de rechter stappen. Tot 25.000 euro heeft u bij de kantonrechter niet eens een advocaat nodig, maar kunt u zelf pleiten. Wellicht vindt u het echter prettiger als u weet dat uw makelaar door zijn beroepsgenoten in het gareel wordt gehouden.

Op het web



Heeft u een aankoopmakelaar nodig, dan kunt u daarvoor ook terecht bij de Vereniging Eigen Huis: www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Diensten/DienstenEigenHuisAankoopmakelaar/

Goedkoop versus duurkoop

Er zijn enorme prijsverschillen in makelaarsland. Die zeggen niet altijd iets over de kwaliteit. Tegenwoordig is het ook mogelijk om NVM-makelaars voor een relatief bescheiden bedrag in te huren, zoals verderop in dit hoofdstuk duidelijk zal worden.

Taakverdeling

Steeds meer makelaars zijn bereid om een gedeelte van het verkoopproces aan u over te laten. Dat resulteert dan in een lagere rekening. Zo biedt Makelaarsland.nl (aangesloten bij de NVM) voor 995 euro zijn diensten aan, waarin ondermeer taxatie, prijsonderhandelingen en een vermelding op het veelbezochte Funda.nl zijn inbegrepen. U wordt zelf geacht de advertentietekst te schrijven, foto's te maken van uw huis en de bezichtigingen van geïnteresseerden te verzorgen. Let op: met name dit laatste kan zeer tijdrovend zijn.

Andere goedkope makelaars zijn ondermeer Huyssshop.nl (NVM), Huizenpartner.nl (NVM), Beetjehulp.nl (NVM), Woningtrade.nl, WitteWoningMakelaars.nl, VerkoopJeEigenHuis.nl en Niksertussen.nl. Ook is een overzicht met makelaarstarieven te vinden op Makelaarstarieven.com. Googlet u gerust op 'zonder makelaar', want gegarandeerd dat dit rijtje sinds het verschijnen van dit boek alweer is veranderd.

De auteur van dit boek heeft geen vergelijkend onderzoek gedaan naar de kwaliteit van de diensten van deze verschillende organisaties en kan dus geen aanbevelingen doen. Wees wel voorzichtig, zeker bij nieuwe of relatief kleine namen. Sommige goedkope makelaars zijn binnen korte tijd weer verdwenen. Google is ook hier uw vriend, tezamen met de eerder genoemde discussiezoekmachine Forumgrazer.net, die zeer bruikbaar is om de antecedenten van bedrijven te controleren.

Half op Funda



Sommige goedkope makelaarsdiensten vermelden dat zij uw woningadvertentie op Funda zullen plaatsen. Let daarbij goed op, want soms wordt daarmee bedoeld dat uw advertentie alleen vindbaar is via Funda, maar daar niet in zijn geheel op staat. Funda neemt namelijk (uiterst beknopte) verwijzingen naar advertenties van andere woonsites over. Wie een volledige advertentie – complete omschrijving plus fotomateriaal – op Funda geplaatst wil krijgen, zal vooralsnog verplicht in zee moeten gaan met een NVM- of LMV-makelaar.

Op het web



Makelaarsland is goedkoop, en dat wekt ergernis op. Althans, volgens Jeroen Stoop, de initiatiefnemer van Makelaarsland. Stoop liet in 2007 aan zakenblad Sprout weten dat de NVM niet blij is met de lage tarieven van Makelaarsland. De NVM zou zelfs hebben geprobeerd om Makelaarsland uit de vereniging te zetten. Het volledige interview treft u aan op <http://bit.ly/Tsytr> (hoofdlettergevoelig).

Zelf doen

Dit hoofdstuk gaat ervan uit dat uw makelaar u in alle aspecten van het ver- of aankoopproces grondig adviseert. Is dat niet zo, en gebruikt u een dienst als Makelaarsland, leest u dan vooral ook hoofdstuk 4.

(Ver)kopen zonder makelaar

4

Het kopen van een woning

U heeft nog nooit eerder een huis gekocht, geen opleiding tot bouwkundig ingenieur, bent geen professioneel onderhandelaar, en wilt toch een woning kopen zonder hulp van een makelaar. Het kan, maar het hangt nogal van de omstandigheden af of het verstandig is.

Koopt u een nieuwbouwwoning, dan kunt u in principe zonder veel problemen aan het werk zonder makelaar. Let er wel op dat de woning voorzien is van zogeheten GIW- of Stiwoga-garantie, zodat u sterk staat als de woning niet volgens afspraak wordt afgeleverd.

Het is wel aan te raden om u van tevoren flink te verdiepen in de woningmarkt. Koop dus niet het eerste prachtige penthouse dat u in een verkoopbrochure ziet, maar verdiep u in de markt door veel bij uw budget passende verschillende projecten te bezoeken. In veel gevallen heeft de gemeente waar u een woning zoekt, een overzicht van nieuwbouwprojecten bij de hand. Soms is er zelfs een overzichtelijke website, zoals in Amsterdam (www.nieuwbouw.amsterdam.nl).

Onderhandelen bij de aanschaf van een nieuwbouwwoning is niet gebruikelijk, dus u hoeft daar ook niet goed in te zijn. Al kunt u in deze recessietijd altijd een poging wagen.

Elders in dit boek



Alles over onderhandelingen rondom de aan- of verkoop van een bestaande woning leest u in hoofdstuk 13.

Koopt u een bestaande woning, dan is het aan te raden om, voordat u een bod doet, een bouwkundige of bouwtechnische keuring te laten uitvoeren. Daarmee voorkomt u veel ellende, want u zou de eerste niet zijn die een woning koopt met tal van kostbare gebreken. Er zijn talloze aanbieders van dergelijke keuringen, zoals de Vereniging Eigen Huis, die een aankoopkeuring kan verzorgen. Als u een hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie (NHG, zie hoofdstuk 5) wilt, is een bouwkundige keuring bovendien vereist. Meld van tevoren aan de instantie die de keuring uitvoert, dat het rapport aan de NHG-eisen dient te voldoen.

Let op: hoewel u de resultaten van een bouwtechnische keuring wel kunt gebruiken bij de prijsonderhandelingen, is zo'n keuring niet hetzelfde als een taxatie!

Elders in dit boek



In hoofdstuk 12 treft u ondermeer een uitgebreide checklist aan die u kunt gebruiken bij het bezichtigen van een nieuwe woning.

Taxatie

De bank kan het meestal niet veel schelen of u een aankoopmakelaar gebruikt. Wel wil de bank uiteraard weten of het te kopen pand voldoende waard is om als onderpand voor de hypotheek

te dienen. Daarom eist de bank bij bestaande woningen vaak een taxatie. Bij nieuwbouwwoningen is een taxatie niet altijd aan de orde. Soms maakt de bank zelf een schatting, in andere gevallen (bij een hoger hypotheekbedrag) kan de bank om een taxatie op basis van ondermeer de bouwtekeningen vragen.

Bij bestaande woningen moet een taxateur komen kijken. U kunt dit, net als de bouwkundige keuring, door talloze instanties laten verzorgen, waaronder (opnieuw) de Vereniging Eigen Huis. Ook bieden veel taxateurs zich aan via allerlei vergelijkingssites, zoals Taxatievergelijk.nl en Taxatietarieven.com.

Het kan handig zijn de taxatie te laten uitvoeren voordat u aan de onderhandelingen begint. U heeft dan immers een goed onderhandelingsinstrument, of op zijn minst duidelijkheid over de vraag of de prijs van de woning reëel is. Maar als de onderhandelingen stuklopen, krijgt u uiteraard de kosten van de taxatie en de bouwtechnische keuring niet teruggestort. En hoewel het laten uitvoeren van keuringen en taxaties altijd verstandig is, dient u te werken aan uw pokerface als u na het besteden van honderden euro's aan keuringen nog aan de verkopende partij wilt vertellen dat u slechts oppervlakkig geïnteresseerd bent in de woning.

Op het web



Het kadaster (www.kadaster.nl en www.vindjeeigenhuis.nl) biedt diverse diensten voor woning(ver)kopers. Zo kunt u bijvoorbeeld informatie opvragen over wat huizen in een bepaald gebied kosten, maar ook wat de huidige eigenaar heeft betaald voor de woning die u op het oog heeft. Deze diensten zijn overigens niet gratis. De Prijsindex Bestaande Koopwoningen, waarmee u kunt zien wat de waardestijging van onroerend goed in een bepaald gebied is geweest, is dat wel. Gebruik de prijsindex om op basis van de prijs die ooit voor de woning is betaald, een reële huidige waarde te bepalen.

Inventariseer esthetische veranderingen

Wat zelfs de beste taxateur u niet kan vertellen, is wat u achteraf zelf nog aan de woning wilt wijzigen. Maak tijdens de bezichtiging van een woning daarom een lijstje, waarop u per kamer noteert wat er veranderd moet worden. Reken vervolgens uit wat dit gaat kosten. Het kan zijn dat u dan tot de conclusie komt dat de woning voor u niet aantrekkelijk is, omdat er buitensporig veel verbouwd moet worden.

Verken de buurt

De website **www.cbsinuwbuurt.nl** vertelt u niet of uw eventuele toekomstige buren tot diep in de nacht barbecueën en blèren in hun tuin. Noch komt u via internet te weten dat er tijdens het spitsuur vrachtwagens massaal door uw toekomstige straat denderen omdat ze daarmee twee minuten snelheidswinst boeken. De moraal: ga, als u echt geïnteresseerd bent, op verschillende tijden van de dag kijken in de buurt van de woning die u op het oog heeft.

Verken de buurt



Het verkopen van een woning

Waardebepaling

Vanzelfsprekend wilt u eerst weten wat u voor uw woning moet vragen. Dat is het makkelijkste als u een nieuwbouwwoning verkoopt. Soms is het – door scheiding, overlijden of (aanmerkelijk minder onprettig) een nieuwe baan – immers noodzakelijk om uw aanschaf al te verkopen voordat u erin hebt gewoond. Gebruik in dat geval de aanschafprijs en tel daarbij eventueel meerwerk aan bijvoorbeeld keuken of badkamer op (zie hoofdstuk 15). Zoek vervolgens uit hoeveel de huizenprijzen in het betreffende gebied zijn gestegen sinds u het huis kocht. Zie hiervoor 'Op het web' op pagina 38. Wellicht is het – afhankelijk van

die prijsstijgingen – bovendien redelijk om de door u betaalde bouwrente mee te rekenen.

Het proces bij de verkoop van een bestaande woning is iets ingewikkelder. Begin met uw OZB-aanslagen op te zoeken. Het (enige) voordeel van deze belastingheffing is dat de gemeente uw woning heeft moeten taxeren. Hoewel de daarop vermelde WOZ-waarde verre van zaligmakend is, is het een aardig vertrekpunt.

Verder kunt u gebruikmaken van de gegevens van het Kadaster (zie andermaal 'Op het web' op pagina 38) als basis. Verder is het zinnig om via Funda.nl te kijken naar woningen in dezelfde buurt: voor welke prijs worden die aangeboden? Wat is gemiddeld de vierkantemeterprijs (vraagprijs gedeeld door woonoppervlak)? Online zijn bovendien allerlei gratis rekenmodules te vinden, zoals die van de Hypotheker (www.hypotheker.nl/Hypotheken/lk+wil+een+woning+kopen/Wat+is+een+woning+waard/Basistoetsing/).

Op het web



Niet alleen het Kadaster kan u helpen: de Vereniging Eigen Huis heeft ook een online hulpmiddel, en wel op www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Wonen/WaardeHuis/WatIsDatHuisWaardWaardeHuis/. Dit kost 11,95 euro voor leden. Niet-leden betalen 5 euro extra.

Ook belangrijk is de specifieke situatie van uw woning. Heeft u een huis dat perfect is onderhouden, dan kunt u uw vraagprijs vanzelfsprekend verhogen in verhouding tot huizen in uw buurt met gemiddeld of matig onderhoud. Omgekeerd geldt: heeft uw

huis een opknapbeurt van 20.000 euro nodig, maar krijgt u via het Kadaster koopsomrijzen van perfect onderhouden woningen, dan kunt u er op rekenen dat een verstandige potentiële koper het geschatte onderhoudsbedrag in mindering zal willen brengen.

Let op de afzender



Wees voorzichtig als u via internet de waardering van uw woning wilt vaststellen. Er zijn sites die u niet geheel belangeloos helpen. Zo is DSB Bank de organisatie achter de site Woningwaardemeter.nl. Het spreekt voor zich dat banken er profijt van hebben dat u verhuist en misschien een hogere hypotheek afsluit.

Luxe voorzieningen zoals een dure keuken, een sauna en een hardhouten vloer verhogen eveneens de waarde van uw woning, net als een serre of een mooi aangelegde tuin. Prijs is hierbij overigens niet de enige factor. Uw smaak moet ook overeenkomen met die van de koper. Het zal even zoeken zijn naar een geïnteresseerde die én uw woning, én uw in zuurstokroze uitgevoerde bubbelbad kan waarderen. Een tijdloos granieten aanrechtblad is daarentegen veel minder moeilijk te slijten. En een groot dakterras betekent 'kassa' in een wijk vol appartementen die dat niet hebben.

De locatie van het huis is vanzelfsprekend ook heel belangrijk. Heeft u een prachtig uitzicht over weilanden of water, dan is uw

huis waardevoller dan dat van buren die tegen een hoge dijk aankijken.

Vul voor alle plus- en minpunten een reëel bedrag in, waarbij u gerust kunt uitgaan van de vraag: 'Wat zou ik zelf meer of minder willen betalen?' De uiteindelijke prijs verhoogt u nog wat om onderhandelingsruimte te hebben. Nederland is immers een land van handelaren en zij die pretenderen dat te zijn, dus het is zinvol om een reële marge in uw prijs op te nemen. Tien procent marge is niet ongewoon. Omdat makelaars dat ook weten, en potentiële kopers misschien een aankoopmakelaar meebrengen, kunt u overwegen nog wat meer marge op te nemen.

Praktijk



Geen haast?

Wilt u een wat 'wetenschappelijker' onderbouwd idee krijgen van het verschil tussen vraag- en verkoopprijzen, dan kan dat, als u bereid bent enig geduld op te brengen. U moet dan namelijk via Funda.nl op zoek gaan naar huizen in uw buurt en de vraagprijzen noteren van huizen die nog maar net en voor het eerst worden aangeboden. Sommige makelaars herplaatsen advertenties namelijk als een huis te lang in de verkoop is, om zo prijsdalingen dan wel de impopulariteit van het huis te maskeren. Enige tijd nadat de betreffende woningen verkocht zijn, vraagt u bij het Kadaster de koopsommen op. Vervolgens kunt u het verschil tussen schijn en wezen uitrekenen.

Adverteren

U heeft een mooi huis of appartement, en een goede vraagprijs. Nu moet u het nog te koop zetten. Dat kan gratis, tenzij u met een volledige, uitgebreide advertentie op Funda.nl wilt staan. Dat laatste kan alleen via NVM- of LMV-makelaars (zie hoofdstuk 3). Aangezien Funda tegenwoordig ook (zeer beknopte) advertenties van andere advertentiesites weergeeft, kunt u erop gokken dat u op die manier alsnog via Funda te vinden zult zijn.

Enkele andere opties zijn:

- **Jaap.nl.** Deze website heeft, mede door alle rechtszaken met de NVM, aardig wat bekendheid verworven. U kunt niet rechtstreeks een advertentie op Jaap zetten, maar wel via de site 2dehands.nl. Om precies te zijn: via het webadres **www.2dehands.nl/doc/jaap**. U wordt dan op beide sites opgenomen.
- **Zoekallehuizen.nl.** Deze site is niet gratis, maar vraagt 10 euro voor een advertentie. Deze kunt u aanmelden via **www.zah.nl/invoer/eigenhuisinvoeren.php**.
- **Marktplaats.nl.** U kunt pakketten kopen voor het adverteren met uw woning. Dit kost minimaal 15 euro voor vier weken.
- **Speurders.nl.** Advertenties plaatsen is kosteloos, hoewel voor bijna alles (zoals het plaatsen van een link naar een website) moet worden bijbetaald.
- **Dimo.nl.** Deze woningsite spiderd collega-sites, dus goede kans dat uw huis hier al op staat als u elders een vermelding heeft. Is dat niet het geval, dan biedt Dimo.nl vanaf 25 euro advertentiemogelijkheden: **[www.dimo.nl/overzicht_ verkopen.asp](http://www.dimo.nl/overzicht_verkopen.asp)**.
- **Makelaarsland.nl.** Biedt plaatsing aan op Funda.nl, maar dan moet u wel het huis bij deze organisatie in de verkoop doen.

Kosten: 995 euro. Makelaarsland.nl heeft ook regelmatig acties op www.makelaarsland.nl/diensten/verkoopdiensten/. Zo was het in de zomer van 2009 mogelijk om voor 119 euro te adverteren in de (gedrukte) Telegraaf en Sp!ts.

Overweeg ook een eigen website te maken. Tal van Nederlandse bedrijven bieden pakketten aan waarmee u zonder programmeerkennis zo'n site kunt bouwen. Hierop kunt u meer informatie kwijt dan in een advertentie. Via www.internetten.nl (tabblad 'Webhosting') vindt u een goedkope aanbieder.

Het maken van goede woningfoto's

Voor het schrijven van de advertentietekst kunt u inspiratie opdoen bij advertenties van vergelijkbare woningen. Dat zal niemand opvallen, want teksten van woningadvertenties zijn (op de inhoudelijke details na) vrijwel uitwisselbaar.

Waar u wel mee kunt scoren, zijn goede foto's. Zelfs op Funda barst het van de huizenfoto's die lijken te zijn gemaakt met een wegwerpcamera terwijl de moeder aller hoosbuien net boven het betreffende pand hing. Enkele tips:

- **Belichting.** Kies een mooie dag uit om foto's te maken. Het eerste en laatste uur zonlicht op een dag zorgt vaak voor extra mooi (want warm) licht en heet in Hollywood dan ook 'magic hour' of 'golden hour'.
- **Kadrering.** Zet alleen datgene op de foto wat u wilt fotograferen. Open deur? Nog steeds barst het van de huizenfoto's waarbij aan de zijkanten tientallen of honderden pixels onnodige marge is genomen. Niet alleen leidt dat af van wat u wilt laten zien, het zorgt er ook nog eens voor dat het gefotografeerde onnodig klein op de foto staat.

- **Doordrukken.** U heeft vermoedelijk een digitale camera. Foto's maken is daarmee vrijwel gratis. Schroom niet om tenminste tien foto's te nemen van elk shot en daarin steeds kleine variaties aan te brengen. Na afloop bekijkt u met een kritische partner of vriend(in) wat de beste shots zijn geworden. Wees even royaal met de 'delete'-knop.
- **Perspectief.** U hoeft niet alle shots staand vanaf ooghoogte te nemen. Probeer ook eens foto's te nemen vanaf uw hurken. Of vanaf een trapje of stoel. Let verder op de kijkrichting van de foto's. Fotografeer niet louter rechthoek, rechtaan, maar ook eens vanuit een diagonale hoek, zodat van een kamer meer zichtbaar wordt.
- **Inrichting.** Zorg dat huis en tuin netjes zijn. Dat geldt ook voor een leeg nieuwbouwhuis. Nog steeds circuleren er op huizensites foto's van lege panden waar midden in de kamer een grote emmer met stucwerk staat. Potentiële kopers hebben al veel fantasie nodig om in een lege woning iets moois te zien: er een rommeltje van maken helpt dan niet.

Vind of maak tekeningen van de inrichting

U kunt overwegen bij de verkoop van een nieuwbouwhuis tekeningen uit de oorspronkelijke verkoopbrochure met een scanner te digitaliseren. Als die ontbreken, kunt u zelf (iets minder professionele, maar nog steeds zeer acceptabele) tekeningen maken met het gratis softwarepakket IKEA HomePlanner

(www.ikea.com/ms/nl_NL/rooms_ideas/splashplanners.html).

U kunt van verschillende kamers dan een 'tekening met inrichting' maken en die gezamenlijk met de foto's van het huis online zetten. Vindt de makelaar dat niet goed, bouw dan zelf een website.

Offline adverteren

Daarmee bedoelen we niet: een peperdure advertentie in de krant zetten. Maar wel: een bord in de tuin zetten en een poster achter het raam plakken. Ook niet te onderschatten: mond-tot-mond-reclame. Vertel aan iedereen dat uw woning te koop staat.

Vorbereiding van huisbezoeken

Het is zover: u heeft geïnteresseerden. Nu moet u ze alleen nog even zien te interesseren in uw woning. Neem van tevoren deze stappen.

- **Doe kleine klusjes.** Rammelende deurkrukken en losliggend tapijt op de trap: dergelijke probleempjes zijn eenvoudig te herstellen, maar schrikken potentiële kopers gegarandeerd af. Smeer dus piepende schamieren met WD40, vaseline of Molykote; kit scheuren in het pleisterwerk afhankelijk van het te repareren materiaal dicht met acrylaat- of structuurkit; schroef rammelende contactdozen vast en koop een potje verf om de ergste ongerechtigheden weg te werken.
- **Tuin op orde.** Tenzij u toevallig kijkers krijgt van het Groentenbeveidingsfront wordt een chaotische tuin niet gewaardeerd. Dus: onkruid wieden, kat uit de vijver vissen en trap-auto naar de schuur.
- **Huis opruimen.** Badkamer, toilet en keuken zullen met name goed worden bekeken, maar ook de woonkamer en kinderkamers dienen natuurlijk te zijn opgeruimd. Zet wat bloemen neer die niet al te overheersend geuren.
- **Kattenbak naar de schuur, hond naar de slager.** Dat laatste uiteraard alleen als uw slager een goede kennis is en tijdens de rondleidingen wel even met uw hond wil gaan wandelen.

Doe de kat een middagje uit logeren naar de burens en zet de kattenbak in de schuur. Ammoniaklucht wordt niet gewaardeerd. En zorg ervoor dat die zwarte bank vrij is van witte kattenharen.

- **Doe de verwarming of airconditioning aan.** ‘En dit is de studeerkamer,’ sprak de gastvrouw terwijl ze de deur opendeed van een kamer waar het zeker vijf graden kouder was dan in de rest van het huis. Een bezichtiging is niet het moment om op energiekosten te gaan besparen. Zet dus in de winter de kachel en in de zomer de airconditioning aan.
- **Denk goed na over de appeltaart.** Het bakken van verse appeltaart vlak voordat er kijkers komen, is zo langzamerhand een verkoopcliché aan het worden. Inderdaad zorgt versgebakken appeltaart voor een fijne geur in het huis. Maar dat trucje kennen potentiële kopers inmiddels wel. Wilt u toch iets bakken, overweeg dan een originelere keuze. Dan laat u zien dat u echt heeft nagedacht.
- **Speel een rollenspel.** Bezoekers zullen veel en soms lastige vragen stellen. Bereid u voor met een buurman of -vrouw die de rol van kritische geïnteresseerde speelt. Vragen die u niet kunt beantwoorden, kunt u dan alsnog uitzoeken voordat het bezoek op de stoep staat. Gebruik hierbij ook de checklist uit hoofdstuk 12, want die vragen zullen kopers van *dit* boek u in elk geval stellen!

Wettelijke informatieplicht



U heeft als verkoper een wettelijke informatieplicht, wat betekent dat u geen 'slecht nieuws' over uw pand mag achterhouden. Het houdt ook in dat u vragen eerlijk moet beantwoorden. Heeft u ooit een septic tank in de tuin (gehad), dan moet u dat dus melden. Dit kan bijvoorbeeld betekenen dat het ompspitten van de tuin om een vijvertje aan te leggen, lastig gaat worden. Ligt er ondergronds nog een grote olietank, dan geldt hetzelfde. Er kan bovendien sprake zijn van bodemverontreiniging.

Weet u iets niet, zeg dat dan, belooft het uit te zoeken en erop terug te komen (en doe dat ook: houd dus een notitieblok gereed zodat u niets vergeet). Met een bouwtechnische keuring op zak kunt u eerlijk en volledig zijn. Bovendien schept het vertrouwen richting geïnteresseerden als u een kopietje van het keuringsrapport kunt meegeven. Zeker als het om een wat oudere woning (van voor 1985) gaat. Ook verkoopkeuringen kunt u bij tal van aanbieders betrekken, waaronder de overbekende Vereniging Eigen Huis (www.veh.nl).

Tijdens het bezoek

Wees vriendelijk, geduldig (doe uw horloge af, dan kunt u er ook niet op kijken) en bied wat te drinken aan. Plant u meerdere bezichtigingen op een dag, ruim dan buffertijd in tussen de afspraken. Zo komt u niet in de problemen als het ene bezoek uitloopt terwijl de volgende kijkers wat aan de vroege kant zijn.

Onderhandelen en de notaris

Alles over het onderhandelingsproces leest u in hoofdstuk 13. Het koopcontract en de overdracht van de woning komen aan de orde in hoofdstuk 14.

Hypotheeken

Bij gebrek aan een geldboom

U verdient goed, maar alle pogingen om achter in de tuin een geldboom te planten zijn geëindigd met groen uitgeslagen euro-munten. U heeft daarom waarschijnlijk financiering nodig om uw woning te kunnen betalen.

Gelukkig is daar de bank. Zoals iedereen sinds de kredietcrisis weet, worden banken bemenst door filantropische figuren die alles uit de kast halen om u met uw persoonlijke financiële problemen te helpen. Geen zee is te hoog, geen vuur is te heet, en geen orkaan is te winderig... Nee grapje. Banken zijn koele, berekenende instellingen die hun eigen grootmoeder nog zouden verkopen als dat rationeel zakelijk voordeel zou opleveren. Gelukkig hebben banken geen grootmoeders.

Een oud spreekwoord luidt: 'Om een lening te krijgen, moet u eerst bewijzen dat u hem niet nodig heeft.' Lange tijd gold dit niet voor de hypotheekmarkt. Op basis van een relatief klein salaris waren forse zogeheten tophypotheeken mogelijk. Bij zo'n tophypotheek financiert de bank tenminste 75 procent van de executiewaarde (de geschatte waarde bij eventuele gedwongen verkoop) van de woning. Sommige definities gaan overigens uit van 90 procent.

Tegenwoordig is dat wel anders. U hoeft nog net niet de waarde van uw gouden vullingen te laten taxeren, maar banken zijn wel een stuk voorzichtiger geworden. Immers, de kans bestaat dat u uw baan verliest en dat uw inkomen dus daalt. Hoe hoger uw

hypotheek, hoe hoger uw maandlasten en hoe groter dan de kans dat het huis gedwongen moet worden verkocht. In economisch mindere tijden bestaat ook nog eens de mogelijkheid dat de bank het huis met verlies moet verkopen.

Hypotheekgever, hypotheeknemer



Ietwat verwarrend misschien, maar iemand die naar de bank gaat voor een hypotheek, heet de hypotheekgever. Het woord 'hypotheek' betekent namelijk 'onderpand'. Sluit u een hypotheek af, dan geeft u de bank uw huis als onderpand. Vandaar ook dat de bank de hypotheeknemer is: de partij die het onderpand accepteert.

Wat helpt bij het krijgen van een hypotheek

Bij banken krijgt u te maken met mensen, en heus, dat is een voordeel. Hoe strak de hypotheekacceptatieregels ook zijn, er zit altijd een mens aan de andere kant die uw situatie moet beoordelen. Vier aspecten die daarbij in uw voordeel wegen, zijn:

- **Spaargeld.** Het inbrengen van eigen geld zorgt ervoor dat u minder hoeft te lenen ten opzichte van de waarde van het pand. Daardoor loopt de bank minder risico, ook als het pand met verlies verkocht zou worden. Het hebben van spaargeld kan ook helpen als u kunt aantonen dat u een aardig bedrag met veel discipline bij elkaar hebt geharkt. Want wie discipline heeft ten opzichte van zijn eigen geld, toont

financieel verantwoordelijkheidsgevoel. Het zal u niet verbazen: daar houden banken van.

- **Overwaarde.** Voor het inbrengen van de overwaarde van uw oude woning geldt hetzelfde als voor spaargeld. Sinds de bijleenregeling (zie pagina 72) is het trouwens sowieso onaantrekkelijker geworden om de overwaarde niet in uw nieuwe woning te investeren.
- **Prettige carrièrevooruitzichten.** Management trainee bij een groot bedrijf? Al na een jaar in dienst een vast contract gekregen met een bovengemiddeld salaris voor uw functie? Banken kijken naar de toekomstige verdien capaciteit van hun klanten.
- **Goede jaarrekeningen.** Zelfstandig ondernemers kunnen het soms lastig hebben bij het afsluiten van een lening. Zeker als ze nog maar kort aan de slag zijn. Vaak moet u dan ook drie jaarrekeningen kunnen laten zien. Bij voorkeur ziet de bank daarin een stabiel beeld. Als er afwijkingen zijn – in jaar 1 verdiende u bijvoorbeeld enorm, en in jaar 2 en 3 een stuk minder – dan is het goed om daar een toelichting op te geven.

Kies een goede adviseur

De hypothekenwereld is dynamisch en dus is actuele marktkennis van belang. Maar een hypotheekadviseur is alleen nuttig als deze zich bezighoudt met uw belang. Helaas werken veel adviseurs op provisiebasis, waarbij 1 procent van het hypotheekbedrag gebruikelijk is. Ze krijgen bovendien soms ook nog een (voor u onbekende) beloning van de hypotheeknemer. Daardoor kan hun advies gekleurd worden. Met nadruk 'kan', want er

zijn ook prima hypotheekadviseurs die wél eerst aan de klant, en dan pas aan hun eigen provisie denken.

Maar: zie die maar eens te vinden. Als u niet via mond-tot-mond-reclame iemand aanbevolen hebt gekregen, kunt u eens informeren bij uw accountant. Werkt dat ook niet, ga dan gewoon eens praten met meerdere hypotheekadviseurs. Er zijn diverse overbekende ketens ('Jazeker, de...' – enfin, vult u maar in), maar de grootte van een kantoor zegt uiteraard niets over de service die u krijgt.

Een manier om willekeur uit te sluiten, is te gaan praten met een hypotheekadviseur die op basis van een maximumtarief werkt. Ondermeer de Vereniging Eigen Huis Hypotheekservice werkt volgens dit principe. U betaalt daar 1 procent provisie over het hypotheekbedrag, en krijgt het meerdere terug als het provisiebedrag de 3500 euro overstijgt. Wie googlet op 'hypotheekadvies' en 'vaste prijs' of 'fixed fee' komt ook zelfstandig adviseurs tegen die op deze manier werken.

Echter, ook hierbij loopt u de kans dat u onvolledig wordt geadviseerd. Want lang niet al deze adviseurs verkopen hypotheek van alle marktpartijen. Daarom geldt: check en dubbelcheck. Leg verschillende adviezen naast elkaar. Gebruik de gratis mogelijkheid tot een second opinion die de Vereniging Eigen Huis biedt op hypotheekservice.veh.nl. En kijk op www.independer.nl/hypotheek, want daar is een groot aantal hypotheekmogelijkheden verzameld.

Wees boven alles wantrouwend tegenover mooie praatjes. Te veel mensen zijn de afgelopen jaren in de problemen gekomen omdat ze in zee gingen met een partij die een aanbod had wat

te mooi leek om waar te zijn. En uiteindelijk was het dat dan ook. Dit hoofdstuk begon met de constatering dat filantropische banken niet bestaan. Zoals Vergilius al wist: *Timeo Danaos et dona ferentes*.

Elders in dit boek



Alles over de fiscale aspecten van uw hypotheek leest u in hoofdstuk 6.

Soorten hypotheken

Nieuwe hypotheekvarianten zijn net zo zeldzaam als zand in de Nullarbor. Gelukkig is het aantal basisvormen overzichtelijk. Hypotheken hebben standaard een looptijd van dertig jaar. Tip: veel hypotheeknemers bieden mengvormen aan, waarbij bijvoorbeeld 25 procent van de lening een spaarhypotheek is, en 75 procent een aflossingsvrije hypotheek.

- **Spaarhypotheek.** De naam zegt het al: u spaart hiermee dertig jaar lang via een levensverzekering voor de aflossing van de geleende som. Zijn de dertig jaar voorbij, dan lost u de hypothecaire lening in één keer af met deze verzekering. Mocht u komen te overlijden voordat de hypotheek is afgelost, dan zorgt de levensverzekering ervoor dat dit alsnog gebeurt. Dit is een hypotheekvorm voor mensen die graag op zeker spelen.
- **Beleggingshypotheek.** De woekerpolisaffaire heeft deze hypotheekvorm recent nogal impopulair gemaakt, en de dalende aandelenkoersen als gevolg van de kredietcrisis hebben daar niet bij geholpen. Er zijn verschillende varianten van

deze hypotheekvorm, maar voor allemaal geldt dat u niet alleen rente betaalt over uw schuld, maar ook dat een deel van uw maandlasten wordt belegd. Belangrijk bij de woekerpolisaffaire bleek dat bij veel klanten van deze hypotheeken sprake was van hoge, vaak verborgen kosten. Het gevolg was dat veel minder geld dan verwacht daadwerkelijk werd belegd, waardoor hypotheekklanten een fors risico liepen aan het einde van de looptijd met een restschuld te blijven zitten. Na het nodige gehakketak is inmiddels in veel gevallen geschikt. Wilt u liever zelf beleggen, probeer dan een zo groot mogelijke aflossingsvrije hypotheek te krijgen.

- **Aflossingsvrije hypotheek.** Alleen voor mensen met veel financiële discipline. Dit is een hypotheekvorm waarbij u alleen rente betaalt. Dit betekent dat deze leningsvorm gevaarlijk is in combinatie met variabele rente, want als die stijgt, gaan uw maandlasten evenredig omhoog. Daar staat weer tegenover dat uw maandlasten volledig aftrekbaar zijn. U moet er wel zelf voor zorgen dat u aan het eind van de dertigjarige rit de lening kunt aflossen. Dat heeft als voordeel dat u zelf volledige vrijheid heeft bij het kiezen van spaarrekeningen en beleggingen. Als u denkt dat u deze vrijheid niet aankunt, begin er dan niet aan. U kunt ook na dertig jaar besluiten met de bank te gaan praten of de hypotheek verlengd kan worden. U 'huurt' immers als het ware van de bank. Maar na dertig jaar mag u de rente niet meer aftrekken. Een laatste mogelijkheid: u verkoopt de woning na dertig jaar, en lost de schuld af. De overwaarde telt u bij uw pensioen op en u gaat voortaan huren. Wel bijtijds inschrijven bij een woningbouwvereniging als u in een grote stad wilt blijven wonen. Overigens staan de meeste banken niet te juichen

om u een honderd procent aflossingsvrije hypotheek te verstrekken. Deze hypotheekvorm wordt dus veel toegepast om een gedeelte van de schuld te dekken.

- **Lineaire hypotheek.** Hierbij lost u elke maand een stukje van de lening af. De rente wordt berekend op basis van de openstaande schuld, en daalt dus naarmate u meer aflost. Dat klinkt voordelig, en puur kijkend naar de uitgavenkant is dat ook zo. Echter, fiscaal is een lineaire hypotheek vaak niet zo handig. Immers, als u minder rente betaalt, mag u ook minder aftrekken (en tegen het einde zelfs niets meer, vanwege het eigenwoningforfait, waarover u in hoofdstuk 6 meer leest). Om die reden is deze hypotheekvorm niet zo populair meer. Soms is het aantrekkelijker om aan het eind van de rit af te lossen. Weliswaar betaalt u dan meer rente, maar op het gespaarde bedrag behaalt u in de tussentijd (als het goed is) ook rendement. En dat kan hoger liggen dan de hypotheekrente na aftrek (maar dat hoeft niet – garanties krijgt u nergens).
- **Annuïteitenhypotheek.** Bij een annuïteitenhypotheek betaalt u gedurende de looptijd maandelijks hetzelfde bedrag, maar de samenstelling van dat bedrag varieert. In het begin betaalt u vooral rente en weinig aflossing, naarmate de looptijd vordert daalt het rentedeel en stijgt het aflossingsdeel. Vanwege de aftrekbaarheid van hypotheekrente betekent dit dat uw maandlasten gaandeweg stijgen. Omdat u in de loop der jaren vrijwel zeker meer gaat verdienen en geld ook nog eens minder waard wordt door inflatie (zie kader 'Inflatie vreet uw hypotheek op' hierna) zal dit in de praktijk echter niet altijd een probleem zijn.

Praktijk



Inflatie vreet uw hypotheek op

Hypothetisch scenario: stel, u heeft een hypotheek van drie ton. Veel geld? Zeker. Maar over dertig jaar is dat bedrag een stuk lager. Niet in absolute zin natuurlijk, maar wel relatief gesproken. Door inflatie wordt geld immers jaar na jaar minder waard (theoretisch is ook deflatie mogelijk, het meer waard worden van geld, maar in de praktijk komt dat maar zelden voor). Op korte termijn merkt u meestal weinig van inflatie, maar over lange periodes kan het effect aanzienlijk zijn. Iedereen kent de verhalen van grootouders die voor belachelijk lage bedragen boodschappen konden doen. Hetzelfde geldontwaardingseffect zorgt ervoor dat uw hypotheek, als u die voor bijvoorbeeld twintig of dertig jaar vastzet, in relatieve zin jaar na jaar goedkoper zal worden. Want uw inkomen stijgt al die tijd gewoon door en het aandeel van uw hypotheek in uw uitgaven daalt dus. Immers, zelfs als u aan de top van uw schaal zit, krijgt u meestal regelmatige salarisverhogingen bij wijze van inflatiecorrectie. We houden dan even geen rekening met verhuizingen naar duurdere woningen of andere tussentijdse verhogingen van de hypotheek voor bijvoorbeeld verbouwingen.

Onderhandelen kan!



Of het nu de rente is of de afsluitprovisie, u kunt onderhandelen en u zou wel gek zijn als u dat niet deed. Offertes van verschillende aanbieders tegen elkaar uitspelen is klassiek, maar u heeft meer mogelijkheden. Zo wil het wel eens helpen om een bank te wijzen op het spaarsaldo dat bij die bank op een rekening staat, en ze te vragen of ze het jammer zouden vinden als dat bij de concurrent wordt gestald. Omgekeerd: als uw salaris op een andere rekening binnenkomt, kunt u voorstellen om over te stappen naar uw toekomstige hypotheeknemer. Overigens: de Vereniging Eigen Huis raadt af om uw spaargeld bij een bank te stallen. Als de bank failliet gaat wordt uw spaargeld weliswaar verrekend met de hypotheekschuld, maar kunt u niet meer contant over het geld beschikken.

Hypotheekvoorwaarden

Komt u tot zaken met een hypotheekadviseur, dan zal deze een hypotheekofferte uitbrengen. Dit is een belangrijk stuk papier dat u nauwkeurig moet lezen. Enkele belangrijke voorwaarden zijn:

- **Rente.** Het percentage waar veel mensen zich op blindstaren. Dit bepaalt immers voor een flink deel de maandlasten, redeneert men. Dat klopt, maar dat is niet het enige belangrijke.

- **Looptijd.** Het maakt veel uit waarvoor de bank u 4,6 procent rente offreert. Is dat de variabele rente, die dus elk moment kan stijgen (of dalen)? Of is dat de rente die voor twintig jaar vast wordt gezet? Wie op zeker speelt, gaat voor een lange rentevastperiode. Veel banken bieden termijnen van twintig jaar aan, sommige zelfs van dertig jaar, oftewel de gehele looptijd. Voor die zekerheid betaalt u extra. Kiest u voor een goedkopere variabele rente, vraagt u zich dan af: kan ik het betalen als de rente opeens fors zou stijgen? En: hoe realistisch is die verwachting?
- **Vervroegd aflossen.** Stel: er komt een erfenis binnen en u wilt uw hypotheekschuld terugdringen. Mag u dan voortijdig aflossen? Hypotheeknemers stellen vaak een maximum aan het percentage dat u boetevrij eerder mag terugbetalen. Tien procent per jaar is niet ongewoon, twintig procent is royaal. Bij verhuizing naar een nieuwe woning kunt u uw volledige oude hypotheek boetevrij aflossen. Overigens kan aflossen altijd, als u maar bereid bent een boete te betalen als u niet aan de voorwaarden voor vervroegd aflossen voldoet.
- **Inschrijving.** U moet voor een hypotheek naar de notaris en dat is een dure grap. De notaris legt in de hypotheekakte ondermeer vast voor welk bedrag de hypotheek wordt 'ingeschreven', zoals dat heet. Dit is het maximale bedrag dat de bank u kan lenen volgens de akte. In de praktijk is dit bedrag hoger dan het echte bedrag dat u leent. Banken schrijven de hypotheek vaak standaard hoger in. Dat geeft ze de mogelijkheid u later extra geld te lenen zonder dat u opnieuw naar de notaris hoeft. Dat is voordelig voor u, als u na een paar jaar eens wilt gaan praten over een verbouwing. Maar het is ook fijn voor de bank. Want stel dat u tijdelijk

niet aan uw hypotheekverplichtingen kunt voldoen, dan kunnen banken ervoor kiezen om uw gemiste betalingen toe te voegen aan uw hypotheekschuld.

- **Meeverhuizen.** Leuk, zo'n hypotheek die twintig jaar vaststaat op een concurrerend lage rente, maar hoe zit het met de geldigheid ervan als u na tien jaar gaat verhuizen, en de rente is gestegen? Kunt u dan voor de resterende tien jaar naar uw lage rente fluiten? Dat hangt er vanaf. Soms mag u de lage rente over het huidige hypotheekbedrag meenemen. Ook wordt er wel gewerkt met een gemiddelde van uw huidige lage rente met de hogere dagrente. Soms mag u zelf kiezen. Dat is uiteraard ideaal, maar behoort niet altijd tot de mogelijkheden.
- **Geldigheid offerte.** De offerte moet geldig zijn totdat de hypotheekakte passeert bij de notaris. Normaal is een offerte tussen de twee en zes maanden geldig. Als u de geldigheid wilt verlengen, moet u een zogeheten bereidstellingsprovisie betalen: eigenlijk een boete. Reden genoeg om van tevoren goed na te gaan wanneer u bij de notaris verwacht te zitten en ervoor te zorgen dat de offerte daarvoor voldoende ruimte biedt.
- **Afsluitprovisie.** Een hypotheekadviseur vraagt vaak afsluitprovisie, maar soms is deze onderhandelbaar. Dit geldt des te meer als u rechtstreeks met een bank zaken doet. Dat leest u goed: via afsluitprovisie geven banken in feite zichzelf een beloning dat ze u als klant hebben binnengehaald! Onderhandelen kan, maar reken wel altijd uit wat gunstiger is. U kunt bijvoorbeeld beter wél een half procent afsluitprovisie betalen als u in ruil daarvoor twintig jaar lang 0,2 procent korting krijgt op de rente.

Er zijn hypotheekmogelijkheden die qua rente bijzonder gunstig lijken, maar in ruil daarvoor dient u vaak wel ongunstiger voorwaarden te accepteren. Er zijn ook banken die u een cafetaria-model aan keuzevoorwaarden bieden: u mag zelf kiezen welke voor u gunstige voorwaarden u wilt, maar u betaalt daar wel voor.

Belangrijk: teken de offerte pas als u het helemaal met de inhoud eens bent! Een al getekende offerte ontbinden kan u een hoop geld en gedoe kosten.

Nieuwbouwwoning?



Dan is dit stukje voor u van groot belang. Als u een hypotheek afsluit, hebt u niet gelijk het hele bedrag nodig. Immers, de aannemer factureert in termijnen. U betaalt echter hypotheekrente over het gehele geleende bedrag. Dat is niet eerlijk, zult u zeggen, want waarom zou u rente betalen voor geld dat u nog niet heeft gebruikt. Om die reden ontvangt u zogeheten depotrente over het bedrag dat nog niet is uitbetaald. Deze depotrente is vrijwel altijd gelijk aan de hypotheekrente, zodat u netto alleen rente betaalt over het gebruikte deel van uw lening. Maar het kan nooit kwaad om voor de zekerheid de hoogte van de depotrente toch even te controleren.

Verzekeringen

Nederlanders zijn dol op verzekeringen. Er zijn zelfs verzekeringen te koop waarmee u zich kunt verzekeren tegen het risico dat u de premies van andere verzekeringen niet meer kunt betalen. Ook bij het afsluiten van een hypotheek krijgt u van uw hypotheekadviseur waarschijnlijk een groot aantal verzekeringsmogelijkheden voorgeschoteld. Maar zijn deze ook relevant? Om dat te bepalen, gelden twee vragen.

Eén: heeft u deze verzekeringen echt nodig? Een overlijdensrisicoverzekering kan onzin zijn als u alleen woont en uw huis tegen een reële prijs hebt gekocht. Bij verkoop na overlijden zal er waarschijnlijk voldoende geld zijn om de resterende schuld af te lossen, zeker als u voor een hypotheekvorm heeft gekozen waarbij u structureel spaart voor aflossing. Mocht het huis toch met verlies worden verkocht, en mocht u onvoldoende aflossing hebben opgebouwd om het tekort te overbruggen, dan kunnen uw erfgenamen altijd nog de erfenis weigeren. Ze moeten dan wel alles weigeren, dus ook uw collectie waardevolle stripalbums en die staartklok die al sinds 1894 in de familie is. Wanneer u dat niet wilt en u onzeker bent over de waarde van uw huis bij verkoop – u heeft bijvoorbeeld het huis veel te duur gekocht – is een overlijdensrisicoverzekering natuurlijk wel een overweging. Iets heel anders is een woonlastenverzekering, ook wel betalingsbeschermingsverzekering genoemd, die ervoor zorgt dat u de hypotheek kunt blijven betalen als u daar zelf niet meer toe in staat bent. Een woonlastenverzekering kan ondermeer voor zelfstandigen zonder personeel aantrekkelijk zijn in vergelijking met een duurdere arbeidsongeschiktheidsverzekering. Bekijk van tevoren in elk geval of u al over inkomensverzekeringen beschikt.

Bent u in loondienst, dan geldt de Wet Werk en Inkomen naar Arbeidsvermogen (WIA). In uw arbeidscontract en de eventuele bijbehorende cao staat eventuele informatie over aanvullende regelingen. Even bij de personeelsafdeling langslopen met de vraag 'Wat krijg ik als ik de rest van mijn leven niet meer kan werken' is waarschijnlijk sneller dan het cao-boekje doorspitten. Zelfstandig ondernemers checken bij hun accountant.

Twee: sluit u deze wel af bij de juiste partij? Sommige hypotheeknemers bieden u een laag rentetarief aan als u gelijk even tekent voor de overlijdensrisicoverzekering bij dezelfde partij. Deze koppelverkoop lijkt praktisch, zeker als u toch al zo'n verzekering wilde afsluiten. Nu krijgt u nog korting op de rente ook! Maar pas op. Soms is de overlijdensrisicoverzekering elders zo veel voordeliger dat u goedkoper uit was geweest. Hetzelfde geldt voor de woonlastenverzekering.

Nationale Hypotheek Garantie

Bang om zonder werk te komen zitten en dan het huis met verlies te moeten verkopen? Of gewoon geen zin in een hoge hypotheekrente? In beide gevallen is de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) interessant. Als u een hypotheek met NHG neemt, verplicht de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen zich onder voorwaarden om ervoor te zorgen dat u nooit met een schuld achterblijft, ook al moet u de woning met verlies verkopen omdat u de hypotheek niet meer kunt opbrengen. Voor een hypotheek met NHG betaalt u een zogeheten borgtochtprovisie, een eenmalig bedrag dat u kunt zien als de betaling voor een soort verzekeringspolis. Deze was in 2009 0,45

procent van de koopsom. Daar staat tegenover dat u met een NHG een forse korting op de hypotheekrente kunt krijgen, die volgens de Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen kan oplopen tot 0,8 procent. Per saldo is een hypotheek met NHG dus vaak voordeliger.

Er zijn wel diverse voorwaarden aan het afsluiten van een hypotheek met NHG verbonden. Zo mag de bestaande woning die u koopt, niet meer kosten dan 312.500 euro. Koopt u een nieuwbouwwoning, dan geldt een bedrag van 324.074 euro en 7 cent, inclusief meerwerk. (Mocht uw woning 324.074 euro en 8 cent kosten, dan kunt u wellicht een stuiver aan de aannemer geven.) De totale hypotheek, inclusief notariskosten, afsluitprovisie, verbouwingkosten en andere kosten, mag niet hoger zijn dan 350.000 euro. Dit was 265.000 euro, maar is vanwege de effecten van de kredietcrisis op de woningmarkt tijdelijk verhoogd tot eind 2010.

De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen stelt daarnaast nog andere, strenge eisen. Zo moet de woning die u wilt kopen getaxeed worden. Onder sommige omstandigheden kan bovendien om een bouwkundig rapport worden gevraagd. Ook kijkt de Stichting naar uw inkomen en de stabiliteit daarvan. Erg dol op aflossingsvrije hypotheekleningen zijn ze bij de Stichting niet: maximaal de helft van een hypotheek met NHG mag aflossingsvrij worden afgesloten.

Speciale hulp voor starters

Starters op de woningmarkt hebben het in Nederland niet makkelijk. Twee belangrijke regelingen lenigen de ergste nood: de starterslening en de koopsubsidie. U mag maar van één van deze regelingen gebruik maken.

Starterslening

Kunt u onvoldoende lenen bij de bank, dan is er in sommige Nederlandse gemeenten de mogelijkheid om voor de aankoop van uw eerste woning een starterslening af te sluiten. Deze lening overbruggt het verschil tussen wat u kunt lenen en wat het huis kost. De eerste drie jaar betaalt u geen rente en aflossing over de starterslening. Daarna wel, als uw inkomen dit toelaat. De starterslening kent een rentevaste periode van vijftien jaar. De bijbehorende hypotheek die u afsluit moet wel voorzien zijn van NHG. Ook moet de rente tenminste tien jaar vast staan. Op de site van de Stichting Stimuleringsfonds Volkshuisvesting Nederlandse gemeenten (Stichting SVN) kunt u lezen wat de aanvullende eisen zijn, en welke gemeenten de starterslening aanbieden: www.svn.nl. Let op: de regeling verschilt van gemeente tot gemeente.

Koopsubsidie

Koopsubsidie staat formeel bekend onder de naam 'eigenwoningbijdrage'. Net als de starterslening is koopsubsidie bedoeld om mensen met een laag inkomen toch te helpen een woning te kopen. Er geldt geen maximuminkomen voor het aanvragen van koopsubsidie, maar hoe meer u verdient, hoe minder u krijgt. De overige eisen van de regeling zorgen er bovendien voor dat

slechts weinig rijkards een gooi naar deze regeling zullen gooien. Zo mag de woning niet duurder zijn dan 163.625 euro en de hypotheek niet hoger dan 176.715 euro. U moet een hypotheek met NHG afsluiten en de rente moet minstens tien jaar vast staan. Verder mag u niet meer dan 20.315 euro aan vermogen hebben, of het dubbele als u een medebewoner heeft. Ook mag u in de drie jaar voordat u eigenaar wordt van uw nieuwe woning, geen andere koopwoning hebben gehad en bewoond. Om precies te zijn geldt deze limiet van drie jaar teruggerekend vanaf de eerste dag van de maand nadat de woning die u op het oog hebt, uw eigendom wordt. Koopt u een woning op 16 december 2010, dan mag u dus sinds 1 januari 2008 geen koopwoning die u zelf bewoonde hebben gehad.

Fiscale aspecten

Hypotheekrenteaf trek

Het is al jaren onderdeel van politiek debat: de hypotheekrenteaf trek. Deze maatregel zorgt ervoor dat bezitters van een eigen woning minder belasting hoeven te betalen als ze een hypotheek hebben. Ze mogen namelijk de betaalde hypotheekrente aftrekken van hun belastbaar inkomen.

Voorstanders van de hypotheekrenteaf trek menen dat de maatregel het eigenwoningbezit bevordert. Tegenstanders zeggen dat de hypotheekrenteaf trek de markt verstoort, want kopers van een eigen woning hebben door de maatregel meer te besteden, wat de prijzen opdrijft. Waarop voorstanders dan weer beargumenteren dat Nederland veel meer marktversturende maatregelen kent, zoals de huursubsidie.

Dit debat zal nog wel even dooremmeren. In de tussentijd kunt u van deze regeling profiteren. Als u althans weet hoe de hypotheekrenteaf trek werkt.

Hoe meer u verdient, des te groter het voordeel Nederland kent een relatief hoge belastingdruk voor mensen met een bovengemiddeld inkomen. Gevolg daarvan is dat de hypotheekrenteaf trek voor deze groep ook gunstiger uitvalt. Immers, wie meer belasting betaalt, heeft meer voordeel van een belastingverlagende maatregel.

Voorbeeld: wie per jaar 10.000 euro aan hypotheekrente betaalt en veel verdient, betaalt in het gunstigste geval 5200 euro min-

der belasting. Wie hetzelfde bedrag aan rente betaalt en minder verdient, bespaart (afhankelijk van het exacte inkomen) tussen de 4200 en 3360 euro.

Noot: met de hypotheekrenteaf trek bespaart u op uw belasting-uitgaven. U 'krijgt' geen geld, zoals sommige tegenstanders van de regeling het wel eens uitdrukken. U blijft netto-betaler. U betaalt hoogstens wat minder dan u normaal zou doen.

Dit hardnekkige misverstand wordt echter niet kleiner gemaakt door de 'voorlopige teruggaaf'. Dit is een regeling waarbij de Belastingdienst maandelijks het geld op uw rekening terugstort dat u vanwege de hypotheekrenteaf trek minder aan belasting hoeft te betalen. Een belangrijk woord is hier: 'terugstort'. Pak uw loonstrookje er even bij en kijk naar het bedrag dat de Belastingdienst al had ingehouden. Inderdaad: de voorlopige teruggaaf is een sigaar uit eigen doos. Wat overigens niet betekent dat-ie niet lekker smaakt.

Hoe meer uw woning waard is, des te groter het eigenwoningforfait

Af en toe zou een mens kunnen denken dat Nederlanders eigenlijk van huis uit Chinezen zijn. Niet omdat je op elke straathoek struikelt over de bami speciaal-aanbiedingen, maar wel omdat hier ten lande geen regeling lijkt te kunnen bestaan zonder tegenregeling.

Zo ook met de hypotheekrenteaf trek, die een tegenhanger heeft in het eigenwoningforfait. Dit is een bedrag gebaseerd op de waarde van uw huis dat u bij uw inkomen moet optellen. Het eigenwoningforfait is een percentage van de waarde van uw woning, zoals vastgesteld door uw gemeente volgens de Wet

Waardering Onroerende Zaken (WOZ). Op basis van deze zogeheten WOZ-waarde wordt trouwens ook de onroerende-zaakbelasting (OZB) vastgesteld, waarover meer in hoofdstuk 7 op pagina 82.

Kort en goed: hoe meer uw woning waard is, des te hoger is het percentage van de WOZ-waarde. Ligt de WOZ-waarde boven de 75.000 euro, en dat zal bijna altijd het geval zijn, dan heeft u een eigenwoningforfait van 0,55 procent. Bij een woning van drie ton moet u dus 1650 euro bij uw belastbaar inkomen optellen.

Beperkingen aan de hypotheekrenteaftrek

Het eigenwoningforfait is niet de enige rem op de hypotheekrenteaftrek. Er zijn nog wat beperkingen.

Geen nieuwe speedboot

Ja, die nieuwe woning aan het water schreeuwt natuurlijk om een speedboot voor de achterdeur. En als u toch bij de bank zit om over de hypotheek te praten, dan is het verleidelijk om in te stemmen met een hogere lening zodat u vandaag nog naar de werf kunt. Want, zo denken sommige mensen, de rente is toch aftrekbaar.

Helaas. U mag hypotheekrente niet aftrekken over het gedeelte van de lening dat u gebruikt als 'consumptief krediet'. Wat dat in normale taal betekent, is dat u alleen recht heeft op renteaftrek voor dat deel van de hypotheek dat u heeft gebruikt voor uw woning, en alles wat daar letterlijk aan vast zit. De nieuwe keukens kunt u dus wel fiscaal voordelig meefinancieren, maar het nieuwe meubilair niet.

Toch kan het voordelig zijn om uw hypotheek te gebruiken om bijvoorbeeld nieuwe meubels te financieren. De hypotheekrente is vaak aan de lage kant in vergelijking met de prijs voor een consumptief krediet. De totale rente die u over de gehele looptijd betaalt, kan echter hoger zijn. Een hypotheek heeft immers een looptijd van dertig jaar, waar de meeste consumptieve leningen aanmerkelijk korter lopen.

Tot dertig jaar

De hypotheekrenteaf trek geldt dertig jaar. Heeft u een hypotheek van drie ton afgesloten, en verhuist u na twintig jaar naar een grotere woning die zeven ton kost, dan resteert nog tien jaar aftrek voor de rente over het bedrag van drie ton. Voor de rente voor de aanvullende hypotheek van vier ton gaat de teller bij nul lopen en heeft u dus dertig jaar aftrek. Althans, als u rekening heeft gehouden met de bijleenregeling.

Bijleenregeling

Goede kans dat u bij een verhuizing naar een andere, duurdere woning merkt dat uw oude woning in de tussentijd in waarde is gestegen. Deze zogeheten overwaarde – de winst die u maakt minus de kosten die u maakt om het huis te verkopen – moet u inbrengen bij de koop van een nieuwe woning. Doet u dat niet, dan is de rente over het geld wat u extra moet lenen om de nieuwe woning te financieren niet aftrekbaar.

Voorbeeld: u kocht een woning voor 1,5 ton en sloot een hypotheek af voor dit hele bedrag. De woning blijkt bij verkoop 2,5 ton waard. U maakt dus een ton winst. Uw verkoopmakelaar kost 2000 euro, waardoor uw winst en dus uw overwaarde daalt

naar 98.000 euro. De nieuwe woning kost vier ton. U mag dan alleen de rente aftrekken die u betaalt over een hypotheekbedrag van 302.000 euro. U wordt immers geacht de 98.000 euro aan overwaarde (100.000 euro winst min 2000 euro verkoopkosten) in de aankoop van uw huis te steken.

Leent u toch vier ton, dan mag u slechts de rente over 302.000 euro aftrekken. De rente over 98.000 euro moet u zelf betalen. Daar staat echter ook een fiscaal pluspuntje tegenover. U mag de schuld voor 98.000 euro beschouwen als een consumptieve schuld, en dus aftrekken van uw vermogen in de zogeheten box 3, het gedeelte van uw aangiftebiljet dat over uw vermogen gaat. Overigens mag u van schulden in box 3 de eerste 2800 euro niet aftrekken (aangiftejaar 2008).

Al hoofdpijn? Zo ja, pak dan maar een paracetamoltablet, want de bijleenregeling wordt nog een tikje ingewikkelder. Een bijzondere situatie doet zich namelijk voor als u naar een woning verhuist waarvan de aankoopprijs lager ligt dan de woning die u nu heeft. We nemen nogmaals de woning die u kocht voor 1,5 ton, volledig financierde via een hypotheek, en verkocht voor 2,5 ton. De makelaar rekent nog steeds 2000 euro voor zijn diensten, wat uw overwaarde op 98.000 euro brengt. U verhuist naar een woning van één ton. Als u de overwaarde zou moeten gebruiken, zou u bijna niets mogen aftrekken. Immers, een ton aankoopprijs min 98.000 euro overwaarde is slechts 2000 euro. De jaarlijkse rente over dat bedrag levert geen spectaculaire aftrekpost op.

Gelukkig mag u, als u naar een goedkopere woning verhuist, de volledige rente over het aankoopbedrag van (in dit geval) een

ton aftrekken. Maar u bent nog niet van de overwaarde van 98.000 euro af. Als u in de vijf jaar nadat de overwaarde is ontstaan het huis laat verbouwen, of toch weer een duurdere woning koopt, wordt u geacht de 98.000 euro uit uw overwaarde daarvoor in te zetten. Doet u dat niet en leent u het bedrag, dan is de rente niet aftrekbaar.

Op het web



De bijleenregeling kan behoorlijk complex worden als u bijvoorbeeld gaat scheiden. Roep in dat geval deskundig juridisch advies in. Wilt u zich alvast inlezen in diverse gecompliceerde rekenvoorbeelden, bezoek dan www.fiscalert.nl/2007/06/zo_werkt_de_bijleenregeling.php.

Sparen voor aflossing: het gevaar van box 3

Stel: u heeft een aflossingsvrije hypotheek en besluit (heel verstandig) om zelf een financiële reserve op te bouwen. Een beetje beleggen hier, een beetje sparen daar. Het is immers wel de bedoeling dat de lening voor uw huis over dertig jaar kan worden afgelost. Dan hebben de kinderen tenminste nog wat aan de erfenis.

Fiscaal kan dit echter voor complicaties zorgen. U moet namelijk belasting betalen over uw vermogen volgens box 3, het hiervoor bedoelde gedeelte op het aangifteformulier dat over uw vermogen gaat. De Belastingdienst gaat er, ietwat bizar, van uit dat u per jaar vier procent winst zult maken op uw vermogen, en verlangt daar dertig procent van. Effectief betaalt u dus jaarlijks 1,2

procent belasting over uw vermogen, ongeacht – dit is het bizarre – of u daadwerkelijk rendement heeft behaald. De eerste 20.315 euro aan vermogen zijn overigens vrijgesteld (aangiftejaar 2008), maar daar zal een beetje huizenbezittende spaarder snel bovenuit komen.

Gelukkig kunt u aan belastingheffing ontkomen. U kunt namelijk een zogeheten Spaarrekening Eigen Woning of een Beleggingsrekening Eigen Woning openen. Dit zijn geblokkeerde rekeningen – u kunt dus niet bij het geld – waarop u respectievelijk spaart of belegt. Houdt u niet van sparen of beleggen, dan kunt u ook een Kapitaalverzekering Eigen Woning afsluiten. Dit is een verzekering die op een latere, afgesproken datum een eveneens afgesproken bedrag uitkeert, uiteraard in ruil voor premie. Met een kapitaalverzekering bent u dus niet afhankelijk van grillige beurskoersen of fluctuerende rentes.

Voor al deze mogelijkheden geldt dat u er tot een maximum van 147.500 euro (in 2009) belastingvrij vermogen mee kunt opbouwen. Bent u getrouwd of woont u samen, dan kunt u dit bedrag verdubbelen. De verzekering of beleggings- dan wel spaarrekening moet dan wel op uw beider naam staan. Onder bepaalde omstandigheden – als u bijvoorbeeld niet lang genoeg heeft doorgespaard – is het belastingvrije bedrag lager. Kijk voor de exacte voorwaarden op **www.belastingdienst.nl**.

U betaalt wel een hoge prijs voor deze regeling: flexibiliteit. U kunt niet bij uw geld en u bent gebonden aan vaste afspraken over bijvoorbeeld inleg. Wie zijn geld zelf beheert, heeft wel alle vrijheid; ook om het geld te investeren waar u dat wilt, en daar

zo vaak als u wilt veranderingen in aan te brengen. U kunt 1,2 procent aan vermogensbelasting dus zien als een acceptabele prijs om deze vrijheid te kopen.

Terugkerende kosten: onderhoud, belastingen en erfpacht

7

Onderhoud

Wie van films over de Middeleeuwen houdt, moet dit gedeelte vooral overslaan. Grote kans dat uw huis zonder onderhoud binnen de kortste keren net zo'n bouwval is als de half vergane kastelen waarin ridderdrama's zich afspelen. Onderhoud is een must. Niet alleen voor uw eigen woongenot, maar ook om de waarde van uw kostbare bezit op lange termijn in stand te houden.

Schat uw onderhoudskosten

Een uiterst globale richtlijn voor uw reservering voor onderhoud is de volgende. Reken erop dat u honderd euro per maand aan onderhoud kwijt bent voor een huis dat een ton kost, en tel 25 euro daarbij op voor elke ton dat het huis meer kost. Voor een huis van vier ton doet u er dus goed aan om honderd euro (voor de eerste ton) plus drie maal 25 is 175 euro per maand ter reserveren.

Dit is uiteraard zeer kort door de bocht. Het maakt nogal wat uit of u een huis uit de jaren twintig hebt gekocht of een vijf jaar oud appartement met een goed functionerende Vereniging van Eigenaren. Zie het bedrag bovendien als gemiddelde. Er zullen jaren zijn dat u weinig geld kwijt bent, en jaren dat u bijvoorbeeld veel schilderwerk moet verrichten.

Wat moet u onderhouden?

Het flauwe antwoord op die vraag is: alles wat onderhoud nodig heeft. Een aantal zaken komt echter regelmatig terug.

- **Schilderwerk.** Er zijn mensen die beweren dat goud de beste belegging ter wereld is. Die mensen hebben het fout. De beste belegging ter wereld is verf. Daar komt u wel achter als u voor de eerste keer een paar kozijnen gaat schilderen. Als u kwaliteitsverf gebruikt – en dat doet u, anders kunt u net zo goed niet schilderen – dan is een literprijs van twintig euro niet ongewoon. Staar u overigens niet blind op de literprijs: het aantal vierkante meters dat u uit een liter haalt, is ook belangrijk. Het inhuren van schilders is ook niet echt goedkoop. Als u een huis heeft ouder dan vijftien jaar, betaalt u voor schilders (en stukadoors) overigens het lage btw-tarief van zes procent, in plaats van het reguliere percentage van negentien procent.
- **Cv-ketel.** Een cv-ketel heeft een levensduur van tien jaar. (Raak overigens niet in paniek als de uwe twintig jaar meegaat.) In de tussentijd moet deze regelmatig geïnspecteerd en onderhouden worden. Tenzij u zelf ter zake kundig bent, is het verstandig om hier een bedrijf voor in te huren. Eens per anderhalf à twee jaar is bij een nieuwe ketel voldoende. U kunt hiervoor een serviceabonnement afsluiten bij tal van bedrijven. U bent dan wel met handen en voeten gebonden. Het bedrijf in kwestie heeft uw geld al en u moet maar zien wat u ervoor terugkrijgt. Controleer dus via www.forumgrazer.net de reputatie van het bedrijf. Tip: druk bij een storing van de cv-ketel op de resetknop. Als het probleem niet terugkeert, was er waarschijnlijk niet veel aan de hand. Een ander cv-klusje, het bijvullen en ontluichten van uw systeem, kunt u – op eigen

risico! – als u een beetje handig bent wel zelf. Een visuele handleiding vindt u op www.waterlandinstallatietechniek.nl/pages/serviceonderhoud/ketelbijvullen.htm en een filmpje op www.hoemoetdatdan.nl/node/351. Bekijk ze beide en mocht u het niet helemaal snappen, begin er dan niet aan.

- **Mechanische ventilatie of warmteterugwinningsinstallatie (WTW).** Veel nieuwbouwwoningen hebben een mechanisch ventilatiesysteem. Dit zuigt vuile lucht af. Als uw pand voorzien is van een WTW- of warmteterugwinningsinstallatie, wordt er ook schone lucht naar binnen gepompt die wordt verwarmd met de warmte van de vieze lucht die naar buiten wordt gepompt. De filters van deze installaties moeten regelmatig schoon worden gemaakt in een sopje, en als dat niet meer lukt, dienen ze te worden vervangen. Ook moeten de ventielen (in het plafond van diverse kamers van uw huis) worden gereinigd. Omdat de ventielen specifiek zijn afgesteld om te functioneren in de ruimte waar ze zijn geplaatst, mag u deze niet verwisselen.
- **Tuin.** De auteur woont in Amsterdam en meent dat de beste tuinen te vinden zijn onder minstens dertig centimeter asfalt. Daar wordt echter vaak anders over gedacht. Een tuin kunt u zo bewerkelijk maken als u wilt, maar bedenk dat u ook aan een eenvoudige buitenruimte altijd werk heeft. Ook al is de boel beklinterd of voorzien van een houten vlonder, dan nog zult u onkruid moeten verwijderen respectievelijk het hout regelmatig met olie moeten impregneren. Wee degene die een gecombineerde moes- en siertuin heeft: die kan maar beter in deeltijd gaan werken, óf elk vrij uurtje buiten besteden. Nuttige sites voor tuinliefhebbers zijn www.groeninfo.com/forum/ en www.tuinkrant.com/forum/.

- **Dak en goten.** Een plat dak gaat over het algemeen sneller stuk dan een schuin dak, maar in beide gevallen is het handig om regelmatig te controleren op slijtage en vochtige plekken (aan de binnenkant, uiteraard). Ook de goten dient u regelmatig te controleren en schoon te maken, om doorlekken in de muren te voorkomen.

Op het web



Bijzonder nuttig voor de frequente klusser is de website www.klusidee.nl.

Goed gereedschap...

...is het spreekwoordelijke halve werk. Dit spreekwoord zit ermaast. Goed gereedschap is tenminste driekwart van het werk. Bij iedere bouwmarkt kennen ze mensen die vijf betonboren tegelijk kopen, want 'de muren zijn zo hard dat een boortje al na anderhalf gat is versleten'. Deze mensen hadden er goed aan gedaan te investeren in een kwaliteitsboorhamer (niet te verwarren met een klopboor) met het zogeheten SDS-systeem, want dan waren ze sneller klaar geweest. En op termijn niet veel duurder uit, want boortjes zijn niet bepaald gratis.

Kijk uit met aanbiedingen. Hoewel supermarktstunters soms kwaliteitsgereedschap verkopen van redelijk goede merken zoals Stanley, komt u in de schappen ook decoupeerzagen tegen die een chaotisch zaagpad achter zich laten dat wel wat wegheeft van de Noorse fjorden. Goedkope schroevendraaiers ('132-delige schroefset voor 9,95 euro!') zijn vaak gemaakt van slecht staal dat al na een paar keer gebruik ernstig kan vervormen.

Sommige bouwmarkten kunnen er trouwens ook wat van. Ook daar worden boormachines voor twintig euro verkocht waarmee u gegarandeerd geen gat recht in de muur krijgt. Slecht voor uw huis, en slecht voor uw zelfvertrouwen als doe-het-zelver.

Goede merken gereedschap zijn ondermeer Hilti (erg duur), Makita, DeWalt, Metabo en Bosch. Let op bij de laatste. Bosch is er namelijk in twee varianten: 'groene' Bosch en 'blauwe' Bosch, waarbij de laatste serie gereedschap van hogere kwaliteit is. In Duitsland is gereedschap vaak aanmerkelijk goedkoper, maar u kunt problemen krijgen met de Nederlandse importeur als u garantie nodig heeft.

Heeft u geen geld om gelijk al het gereedschap te kopen dat u nodig heeft, leen of huur het dan. Dit laatste kan bij veel bouwmarkten. Spaar ondertussen voor goed gereedschap. Liever weinig materiaal waarmee fatsoenlijk gewerkt kan worden dan een kast vol gereedschap dat u alleen ergernis bezorgt.

Erfpacht

In vroeger tijden betaalden uitgebuide boeren pacht aan de kasteelheer: een terugkerende bijdrage voor het gebruik van de grond, die in eigendom van de kasteelheer bleef. Deze barbaarse periode ligt gelukkig ver achter ons. Tegenwoordig betalen inwoners van koopwoningen in ondermeer Amsterdam nog wel regelmatig pacht aan de gemeente, maar dat is natuurlijk heel iets anders.

Het bedrag dat u betaalt voor erfpacht heet de canon. Erfpacht wordt vaak voor een bepaalde, langere periode ineens afge-

kocht. Het is echter soms ook mogelijk om de canon jaarlijks te betalen. Ga na of er sprake is van een jaarlijkse verhoging van de canon en reken uit wat in uw geval voordeliger is. Koopt u een woning waarvan de grond gepacht wordt, vraag dan altijd voor hoeveel jaar de erfpacht al is afgekocht.

Een vaak aangevoerde formele reden voor erfpacht is dat het grondspeculatie zou tegengaan, omdat de grond immers in handen van de gemeente blijft. Een niet onprettige bijwerking is dat het een gemeente ook veel inkomsten bezorgt.

Veel gemeenten die erfpacht hanteren, hebben aangekondigd dit systeem te willen gaan afschaffen. Amsterdam is een opvallende afwezige in dit lijstje.

OZB: financier uw gemeente

Onroerendezaakbelasting (OZB) is een belasting die gemeenten in rekening brengen bij eigenaren van woningen. De belasting wordt geheven op basis van de in hoofdstuk 6 (pagina 71) genoemde WOZ-waarde. De hoogte van de belasting verschilt per gemeente. De variaties kunnen fors zijn. Gemeenten zijn er regelmatig van beschuldigd de OZB te gebruiken als sluitpost op de begroting.

Eisen aan de woning

Prijsklasse en locatie

Denk niet te snel: 'Een boerderijtje zit er met mijn inkomen niet in.' Dat kan waar zijn, maar uw budget alleen is niet allesbepalend. De plek waar u wilt gaan wonen, is dat net zozeer. Voor twee ton koopt u buiten de Randstad soms een leuke vrijstaande woning met een aardige lap grond. Voor datzelfde bedrag moet u zich in de grote steden veelal tevreden stellen met een appartement, of als u geluk heeft, een eengezinswoning in een buitenwijk. Anders gezegd: u kunt uw wooncomfort vergroten door bereid te zijn verder te verhuizen – en de eventuele consequenties in extra reistijd naar uw werk voor lief te nemen.

Type woning

De keuze voor een woningtype omvat:

- **Appartement.** Een appartement is een woning die zich bevindt op één verdieping in een groter complex waar meerdere appartementen boven, onder en naast elkaar zijn gevestigd. Een appartement met meerdere verdiepingen wordt een maisonnette genoemd. Een appartement dat uit slechts één kamer bestaat, heet een studio. Bij het kopen van een appartement moet u bijna altijd servicekosten betalen voor de voorzieningen die u met andere bewoners van het complex deelt.
- **Eengezinswoning.** Verzamelnaam voor een aantal typen woningen zoals rijtjeshuis, twee onder een kap, bungalow en

semibungalow. Zoals de naam al zegt is een eengezinswoning bedoeld om één gezin te huisvesten. Een eengezinswoning heeft geen boven- of onderburen, en heeft altijd een verdieping op de begane grond, maar soms meerdere woonlagen. In de praktijk wordt de benaming 'eengezinswoning' ook wel eens gebruikt voor woningen die geen beneden-, maar wel bovenburen hebben, dus bijvoorbeeld de begane grond en eerste verdieping van een appartementencomplex. Eigenlijk heet zo'n woning een benedenwoning.

- **Rijtjeshuis.** De naam impliceert het al: dit is een woning die is ingesloten tussen andere eengezinswoningen. U mag één keer raden hoe de woningen aan de uiteinden van een rijtje huizen heten. Juist: hoekwoningen.
- **Twee onder een kap.** Dit is een relatief goedkope bouwwijze waarbij het dak van uw woning overloopt in dat van de burens. Een nadeel is dat u geluidsoverlast van de burens kunt ondervinden. Wanneer u een woning koopt waarbij twee dakkappen aanwezig zijn, maar die wel aaneengesloten zijn gebouwd, wordt vaak gesproken over een geschakelde woning.
- **Vrijstaande woning.** De droom van velen, maar in de stad vaak niet haalbaar. Een vrijstaande woning is op geen enkele wijze fysiek verbonden aan woningen van burens en biedt daarom veel privacy. Deze luxe heeft echter zijn prijs. Al was het alleen maar omdat het bouwen van een vrijstaande woning duurder is en ook meer grond vereist.
- **Bungalow.** Dit woningtype is vaak, maar niet altijd, vrijstaand. Een bungalow heeft geen bovenverdieping. Er zijn ook semibungalows, met één kamer op de bovenverdieping.

Ruimte in de woning

Het lijkt eenvoudig om te bepalen hoeveel ruimte u nodig heeft: een slaapkamer voor u en uw partner, één slaapkamer per kind, een woonkamer en eventueel een hobbykamer of kantoor vinden veel stellen vaak al snel voldoende. Toch is het verstandig om de volgende punten mee te nemen.

- **Thuiswerken.** Werkt u veel thuis? En doet uw partner dat ook? Dan is het misschien handig om niet één, maar twee kamers in te richten als kantoor, zeker als u een kantoorbaan heeft. Thuiswerken wordt steeds normaler.
- **Op de groei.** Verwacht u gezinsuitbreiding? Houd daar dan nu alvast rekening mee. Verhuizen is duur en zeker in de huidige instabiele woningmarkt is de kans aanwezig dat u deze kosten niet snel terugverdient. De woningprijzen zijn immers in 2009 op veel plaatsen gedaald.

Buitenruimte

Een belangrijke factor in de prijs, maar ook in het woongenot, is de hoeveelheid buitenruimte. Hierbij geldt dat zeker op het platteland buitenruimte relatief goedkoop kan zijn (want de grondprijzen zijn laag) en de prijs dus mede wordt bepaald door de mate van voorzieningen in de tuin. Stadsbewoners die richting de periferie verhuizen, doen er goed aan zich te realiseren dat een tuin een hoop werk met zich meebrengt. Dat klinkt misschien logisch, maar dat is het toch niet. Landschapsbeheer Groningen organiseerde al eens een cursus 'Nieuwe buitenlui' om westerlingen die zich op het platteland bestaan hadden verkeken, enigszins bij te staan.

Omgeving

De omgeving waarin uw toekomstige woning staat is om tal van redenen belangrijk.

Samenstelling

Misschien maakt het u weinig uit wie uw burens zijn. Maar wellicht vindt u het prettig te weten dat in uw omgeving nog meer jonge ouders wonen, die daardoor op kindbewuste wijze hun auto 's avonds richting hun garage rijden. Of misschien heeft u geen behoefte aan al te oude burens omdat u dat te saai vindt, of al te jonge omdat u denkt dat dat te luidruchtig zal zijn. Informatie over de buurtsamenstelling vindt u ondermeer op de al eerder genoemde site **www.cbsinuwbuurt.nl**. U kunt echter ook naar Funda.nl gaan, daar de postcode invoeren van het gebied waar uw voorgenomen woning staat, een willekeurig pand selecteren en vervolgens het tabblad 'Kaart en buurt' aanklikken. Ook heeft Funda de functie Funda Heatmaps (**<http://next.funda.nl/heatmaps/intro.aspx>**) waar u veel buurtinformatie kunt vinden.

Kindvriendelijk

Zijn er drempels in de wijk? Liggen kinderdagverblijven en basisscholen in de buurt? Ook al gaat uw kind nu nog niet naar school, dat moment komt vroeg of laat toch.

Criminaliteit

Wellicht houdt u van een beetje avontuur en vindt u een stevige schietpartij voor de deur helemaal geen probleem. Of u gaat in een studentenstad wonen, maar hebt geen behoefte aan dronken gelal voor de deur. Via **www.misdaadkaart.nl** kunt u

zien wat zich de afgelopen periode aan misdrijven in uw toekomstige woonomgeving heeft voorgedaan. Van klein (openbare dronkenschap) tot middel (drugoverlast) tot groot (moord).

Voorzieningen

Supermarkten, winkels, leuke restaurants. Een woonwijk biedt misschien veel wooncomfort voor een relatief gunstige prijs, maar daar staat tegenover dat u soms een eindje moet rijden om ergens te komen. Omgekeerd klinkt een appartement in de stad misschien heel gezellig, maar denkt u daar ook nog zo over als bezoekers aan het TROS Muziekfestival de hele avond onder uw raam lopen te lallen?

Voorzieningen



Elders in dit boek



De checklist in hoofdstuk 12 kan u helpen bij het uitkiezen van een geschikte woning.

Ligging

Wilt u elke werkdag een kwartier in de rij staan voor een schier eindeloze rij stoplichten, of zit u liever gelijk op de snelweg richting uw werk? Of, omgekeerd: woont en werkt u in dezelfde plaats, maar heeft u vooral behoefte aan rust? De ligging aan een doorgaande weg kan zowel gunstig als vervelend zijn. Beslis van tevoren waar uw prioriteiten liggen.

Het vinden van uw woning

Makelaar

De eenvoudigste manier om een woning te vinden, is een aankoopmakelaar te bellen en die te vragen een woning voor u te zoeken. Weinig werk, maar niet gratis. Een goede makelaar kent echter het aanbod in zijn of haar regio en kan u snel wegwijs maken, ook in een voor u nieuwe omgeving. Daar staat tegenover dat een minder professionele makelaar misschien eigen voorkeuren heeft, en bijvoorbeeld primair zal kijken naar het aanbod van huizen bij dezelfde brancheorganisatie. Het is dus altijd verstandig om ook zelf rond te kijken.

Ouderwets rondrijden

Vroeger, toen Funda.nl nog niet bestond en mensen eens per week geld aan de balie van de bank opnamen, was dit een belangrijke manier om nieuwe woningen te leren vinden. Hij werkt nog steeds. U stapt in de auto, rijdt naar de omgeving waar u een woning zoekt, en zet uw bijrijder op de uitkijk naar 'Te koop'-borden achter ramen en in tuinen. Vervolgens gaat u achteraf op de site van de makelaar uitzoeken wat de woning te bieden heeft.

Achterhaald? Een beetje wel (zie 'Modern rondrijden' hierna) maar toch niet helemaal. Het louter vanachter uw computer uitzoeken van een woning is hetzelfde als groente kopen bij een online supermarkt. In de praktijk valt het vaak tegen, want u weet immers niet wat u krijgt. Niet alleen biedt zelf rondrijden afdoende

bescherming tegen al te flateuze fotografie, ook krijgt u snel een beeld van de wijk. Maar toegegeven, het kan makkelijker.

Modern rondrijden

Hiervoor heeft u nodig: een mobiele telefoon die draait op het Android-besturingssysteem, een telefoonabonnement waar onbeperkt dataverkeer is inbegrepen (soms gratis) en een vervoermiddel. Een auto is aan te raden, maar wandelend kan ook. Start op uw telefoon vervolgens de Android Market, te herkennen aan het groene 'Market'-icoon. Zoek via de Market naar het programma 'Layar' (geen tikfout) en installeer dit. Layar is een stuk software die de camera van uw telefoon gebruikt om de omgeving te tonen. De software ziet waar u uw telefoon op richt en plakt daar vervolgens een laag met informatie overheen. Zo is voor Layar ondermeer Funda-informatie beschikbaar. U kunt in willekeurig welke omgeving dus gelijk zien of er huizen te koop staan en wat ze kosten. Er is zelfs gedacht aan een knop om gelijk de makelaar te bellen als u meer wilt weten. Om Layar verantwoord te gebruiken vanuit een auto, is het opnieuw aan te raden om uw rijder aan het werk te zetten.

Tip: koop via **www.dealextreme.com** een goedkope autolader, want bij het gebruik van Layar is uw batterij zo leeg. DealExtreme verkoopt ook lelijke, maar extra grote accu's voor sommige modellen telefoons. Verzending naar Europa is gratis. Als u voor een groot bedrag bestelt en de douane wilt omzeilen, kunt u voor één dollarcent extra uw zending als geschenk laten verzenden. Hiertoe voegt u product 1888 toe aan uw winkel-

mandje. Dit kan echter illegaal zijn. U kunt daarom beter uw zendingen opsplitsen – u betaalt immers toch geen verzendkosten. Overigens heeft de auteur noch de uitgever commercieel belang bij deze aanbeveling: het is simpelweg een van de goedkoopste sites op internet.

Op het web



Via <http://maps.google.nl/help/maps/streetview/> kunt u foto's opvragen van vrijwel alle straten in diverse grote Nederlandse steden. Het aanbod van steden wordt steeds verder uitgebreid.

De juiste woning vinden



Nieuwbouwwoningen vinden

Het nadeel van zoeken naar nieuwbouwwoningen is dat het aanbod ervan nogal versnipperd wordt aangeboden. Weliswaar kunt u via Funda.nl en andere huizenzoeksites vaak wel wat nieuwbouwaanbod vinden, maar dit aanbod is doorgaans niet volledig. U kunt ondermeer zoeken via:

- **www.niki.nl.** Uitgebreide site, want veel nieuwbouwwoningen over het hele land. Wel slecht geprogrammeerd: op sommige browsers is het resultaat scherm maar matig te bekijken.
- **www.funda.nl/nieuwbouw/.** Een goede aanvulling op Niki.nl. Bevat regelmatig woningen die niet op Niki staan – en vice versa.
- **www.nieuwbouw-woningen.nl.** Deze zoeksite bevat een redelijk overzicht van het nieuwbouwaanbod, maar schiet op nogal wat punten tekort. Zo is de gegeven informatie over nieuwbouwprojecten summier. De site staat vol met jeukopwekkende reclamepraat (“Wil jij ook wonen naar je hart?”) terwijl feitelijke informatie helaas lang niet zo talrijk aanwezig is. Ook eigenaardig: wie bijvoorbeeld zoekt op nieuwbouwwoningen in Amsterdam die niet duurder mogen zijn dan twee ton, krijgt ook panden van drie ton in Almere te zien. Wel aardig is de functie om via Google Maps gelijk het voorzieningenniveau (zoals supermarkten en kinderdagverblijven) in de buurt in kaart te brengen.
- **www.dimo.nl/nieuwbouwhuizen.asp.** Het aanbod aan nieuwbouw via Dimo is beperkt. Niettemin gaat het soms om woningen die niet op andere nieuwbouwsites te vinden zijn. Voor de volledigheid dus toch meenemen in uw zoektocht.

Vaak loont het om brochures op te vragen bij de verkopende makelaars. Die kunnen echter zeggen dat u de brochure alleen kunt krijgen als u deze komt halen. Vanuit het standpunt van de makelaar begrijpelijk: brochures zijn soms complete boekwerken en vaak loodzwaar. Maar voor u kan het onpraktisch zijn, zeker als u naar de andere kant van het land verhuist. Aarzel in dat geval niet duidelijk te maken hoe ongelegen het u uitkomt om naar het kantoor van de makelaar te komen. In uiterste gevallen wil het nog wel eens helpen om duidelijk te maken dat u de interesse in het betreffende nieuwbouwproject verliest als u de brochure niet toegestuurd kunt krijgen.

Algemene huizenzoeksites

Er is een groot aantal huizenzoeksites, die we hier echter niet allemaal behandelen. Reden: nogal wat websites lijken sterk op elkaar. Daarom geven we hier geen volledige lijst, maar een representatieve weergave van de belangrijkste en nuttigste sites.

Funda.nl

Overbekende huizenzoeksites, die ook op andere plaatsen in dit boek al aan de orde is gekomen. Het prettige aan Funda is niet alleen het grote aanbod, maar ook de uitgebreide zoekmogelijkheden. U maakt het effectiefst gebruik van Funda door op 'Uitgebreid zoeken' te klikken. Daarmee kunt u veel gedetailleerder zoeken. Zo kunt u bijvoorbeeld specificeren dat u alleen een huis wilt als dat aan het bos is gelegen en over tenminste 1000 vierkante meter grondoppervlakte beschikt.

De zoekfunctie kent wel zijn eigenaardigheden. Als u bijvoorbeeld een woonboot zoekt, moet u eerst bij 'Soort object' voor 'Woonhuis' kiezen. Vervolgens kunt u bij 'Soort woning' de optie 'Woonboot' selecteren.

De knop 'Zoekcriteria onthouden' is bijzonder nuttig, want deze zorgt ervoor dat u bij een volgend bezoek aan de site niet nogmaals het hele 'Uitgebreid zoeken'-scherm moet invullen. Uw zoekparameters wijzigen kan natuurlijk altijd.

Het is aan te raden op Funda gelijk een account te maken. Hierdoor krijgt u de beschikking over extra functionaliteit, zoals de mogelijkheid om regelmatig per e-mail op de hoogte te worden gehouden van nieuw woningaanbod.

Erg verstopt binnen Funda is de mogelijkheid om te zoeken op nieuwbouwprojectnaam: **www.funda.nl/woningaanbod/Nieuwbouw/Zoeken/Default.aspx?tab=Projectnaam**.

Jaap.nl

Ook Jaap.nl heeft een groot woningaanbod. Opvallende aspecten: Jaap.nl laat zien als de prijs van het te koop staande pand al eens is gewijzigd. En: een teller houdt bij hoe vaak andere bezoekers van Jaap.nl de woning al hebben bekeken. Op die manier krijgt u, in combinatie met de eveneens vermelde tijd dat de woning al te koop staat, een goede indicatie van de populariteit van het pand.

Net als bij Funda.nl bewijst de e-mailservice hier goede diensten. Die is met name interessant omdat u meerdere zoekopdrachten tegelijkertijd kunt uitzetten. U maakt een e-mailzoekopdracht aan

door eerst naar een woning te zoeken via het reguliere zoekveld. Vervolgens klikt u rechtsboven op 'E-mail'.

Een alternatieve methode om mailzoekopdrachten aan te maken, is via www.jaap.nl/mijn-jaap2.

Enkele andere zoeksites

- **Dimo.nl.** Heeft een aanbod dat naar eigen zeggen grotendeels exclusief is. Helaas ook exclusief is het eigenzinnige zoekstelsel. Zo is op postcode zoeken niet mogelijk. In plaats daarvan moet u zich door een gebruiksonvriendelijk systeem heen worstelen dat denkt hulpvaardig te zijn door wat u intypt automatisch aan te vullen. Nauwkeurig zoeken kan in grote steden alleen door een wijk te specificeren (waarbij opvalt dat bekende wijken zoals het Amsterdamse Bos en Lommer ontbreken) of door naar www.dimo.nl/uitgebreidzoeken_huis.asp te gaan en daar op straatnaam te zoeken.
- **Marktplaats.** Nogal wat particulieren zetten hun woning op Marktplaats. U kunt de sectie 'Huizen en kamers' vinden via het linkermenu op de site. Het huizengedeelte is ook rechtstreeks te bereiken, via <http://kopen.marktplaats.nl/huizen-en-kamers/c1032.html>.
- **VBO.nl.** Heeft een verre van volledig aanbod maar kan nuttig zijn ter aanvulling. Probeer ook Zuka.nl, deze site werkt samen met VBO Makelaar.
- **Moviq.nl.** Te gebruiken ter aanvulling, vooral vanwege de 'Te flirt'-mogelijkheid. U kunt bij Moviq huizen bekijken die niet officieel te koop staan, maar waar de eigenaar misschien wel vanaf wil. Minpunt: al dat geflirt is nogal vrijblijvend. Pluspunt: uw eventuele bod is dat ook.

Gespecialiseerde huizenzoeksites

Er zijn ook zoeksites die zich richten op een specifiek deel van de woningmarkt. Niet allemaal zijn ze interessant voor de particulier. Tenslotte is er ook een groot kantorenaanbod dat verkocht of verhuurd moet worden. Maar er zijn uitzonderingen.

Landelijk wonen

Diverse sites richten zich op het vermarkten van landelijke woningen. Vaak zijn dit agrarische bedrijven, maar op dergelijke sites kunt u doorgaans ook mooie boerderijtjes vinden, meestal met een flinke lap grond erbij. U kunt ondermeer terecht op **www.lanva.nl** en **www.fundalandelijk.nl**. Kies bij die laatste site onder de optie 'Selecteer een type' voor 'Woning', anders vliegen de melkquota u om de oren. U kunt ook een gespecialiseerde makelaar inschakelen. Wie googlet op 'makelaar landelijk wonen', komt ze in overvloed tegen.

Wonen op het water

Een woonboot is om tal van redenen aantrekkelijk: mooi uitzicht, geen overdrachtsbelasting, meestal geen geluidsoverlast van de burens, en als u een boot met een betonnen casco koopt, valt het onderhoud bovendien mee. Maar waar vindt u zo'n toebbe?

Nou, ondermeer op:

- **www.woonboot.nl/woonboot-aanbod.php**
- **woonboottekoop.nl**
- **www.woonboot-makelaar.nl/zoeken.php**
- **www.bootaanbod.nl/woonboten.htm**

Een geslaagde verhuizing begint tijdig met een goede voorbereiding. De belangrijkste actiepunten vindt u in dit hoofdstuk.

Direct na de koop

- Zeg de huur van uw huidige woning op, of zet deze te koop, voor zover u dat laatste nog niet had gedaan.
- Bel alvast met uw eventuele nieuwe gemeente om de gemeentegids aan te vragen.
- Neem contact op met uw verzekeringstussenpersoon om te bespreken wat u nodig heeft aan opstal-, glas- en inboedelverzekeringen.
- Registreer alle maten van de woning, zodat u niet hakkelerend bij de HEMA staat wanneer u gordijnen moet bestellen. Vergeet niet de afstanden tussen vensterbanken en plafond goed te meten. Vraag ook om een plattegrondje.
- Kijk welke contracten u heeft lopen voor uw huidige adres en inventariseer de opzegdata. Stuur zo snel mogelijk opzeggingen en/of adreswijzigingen naar contractpartijen die urgentie vereisen. En misschien de rest ook maar gelijk: u bent nu toch bezig.
- Prik een verhuisdatum.
- Stel uw werkgever of klanten vast op de hoogte van de naderende verhuizing, en uw aanwezigheid in die periode. Onderschat daarbij de hoeveelheid werk niet. Neem tenminste een week, maar liever nog twee weken vrij. In veel gevallen zal dat nog aan de krappe kant zijn. In de avonden klussen

kan natuurlijk, maar wees dan voorbereid op het moeten wonen in een onaf huis.

- Bespreek met uw werkgever of er verhuisvergoedingen bestaan.

Eén tot twee maanden voor de verhuizing

Inrichting

- Inventariseer wat u wel en niet wilt meenemen aan witgoed, bruingoed en meubels.
- Bestel een verhuisbedrijf als u veel grote spullen moet vervoeren, en zeker als u naar een etagewoning verhuist. Een piano door een nauw trappenhuis wurmen is evenmin plezierig (hoewel wel amusant voor uw nieuwe burens).

Dienstverleners

- Zoek een nieuwe huis- en tandarts en meld u alvast aan. Hetzelfde geldt voor de apotheker. Als u onder controle van specialisten staat, geef dan tijdig een adreswijziging door.
- Vertel de glazenwasser, het cv-onderhoudsbedrijf, de schoorsteenveger, de ~~werker~~ interieurverzorgster en alle andere personen of bedrijven die regelmatig bij u klusjes komen verrichten, dat u gaat verhuizen en dat hun diensten niet langer noodzakelijk zijn. Of dat ze van harte welkom zijn op uw nieuwe adres natuurlijk.
- Boek een verhuisbedrijf indien nodig of gewenst. Zoek via internet goed: de prijzen verschillen enorm.
- Als u zelf verhuist: bel alvast vrienden en familieleden om te vragen of ze u willen helpen bij de verhuizing. Agenda's lopen snel vol.

- Reserveer bij een doe-het-zelf-verhuizing ook alvast een aanhangwagen (altijd met huif) of een kleine vrachtwagen. Goede verhuurbedrijven hebben dergelijke zogeheten 'bakwagens' die u mag besturen met een 'normaal' B-rijbewijs.
- Bestel alvast een nieuwe telefoon- en internetaansluiting. Ga na welke tv-voorzieningen de nieuwe woning heeft. Als u bijvoorbeeld verhuist naar een complex met een GSO (Gemeenschappelijke Satelliet Ontvangst), heeft u een Canal Digitaal-abonnement nodig. U kunt vaak ook combinatiepakketten kopen waarbij internet, telefonie en televisie in één koop worden gekocht. Dat heeft ook nadelen. U zit dan in één keer voor drie producten aan één leverancier vast. Niet altijd handig, gezien de grote hoeveelheden klachten over bedrijven als Ziggo en UPC in tv-programma's als TROS Radar.
- Neem tijdig contact op met leveranciers van nutsvoorzieningen: gas, water en elektra. Vergeet eventuele stadsverwarming niet.
- Regel alvast oppas voor uw kinderen en huisdieren tijdens de verhuizing.
- Bestel gordijnen, vloerbedekking en wat dies meer zij.
- Regel dat de vloerbedekking of houten vloer in uw woning wordt gelegd vóór de verhuizing.
- Verkoop overbodige spullen via een tweedehandssite als Marktplaats.nl of Speurders.nl.

Adreswijzigingen

- Via **www.verhuisservice.nl** kunt u eigen verhuiskaarten laten versturen, maar ook aan ruim 300 verschillende instanties uw nieuwe adres doorgeven. Met name dat laatste is handig, hoewel onder deze instellingen ook tal van commerciële

organisaties zitten waarvan u wellicht juist niet wilt dat ze over uw adres beschikken. U kunt echter kiezen aan wie uw gegevens worden doorgegeven. Ook kunt u doorgeven dat de post moet worden doorgestuurd. Dit is niet gratis.

- Verhuiskaarten kunt u kopen bij tal van organisaties. Behalve de kaartenservice van TNT (www.tntpost.nl/voorthuis/online-winkel/verhuiskaarten-maken/) is ook www.kaartje2go.nl sterk in opkomst en redelijk betaalbaar. Bij www.hallmark.nl verkopen ze u graag luxere kaarten.
- Op uw verzendlijst voor adreswijzigingen staan niet alleen familie, vrienden en instanties waarmee u zaken doet, maar ook bijvoorbeeld verenigingen waar u lid van bent en de al eerder genoemde gezondheidszorginstellingen.
- Sommige makelaars en bouwbedrijven bieden via www.nutselect.nl een verhuisservice aan voor nutsvoorzieningen.

Inpakken

- Allerlei officiële verhuiskwinkels staan klaar om u dozen te verkopen tegen vaak hoge prijzen. Het loont om via www.marktplaats.nl op zoek te gaan naar tweedehands dozen. Die betreft u niet alleen van particulieren. Er zijn ook bedrijfjes die gespecialiseerd zijn in de handel in tweedehands dozen. Die zijn een stuk goedkoper en vaak uitstekend bruikbaar.
- Werk kamer na kamer systematisch af. Maak schoon, gooi weg wat u niet meer nodig heeft en pak de rest in.
- Stop spullen die u mee wilt nemen gelijk in dozen. Stop gelijksoortige spullen bij elkaar, maar zorg er ook voor dat er in één

doos nooit spullen voor meerdere kamers zitten. Schrijf op de zijkant voor welke kamer in het nieuwe huis de doos bestemd is.

- Denk aan het gewicht. Stop geen grote dozen vol met boeken. Dat levert gegarandeerd problemen op. Zorg ook voor een evenwichtige links-rechtsverdeling.

Vlak voor de verhuizing

- Berg kostbaarheden alvast op een veilige plaats op, dus niet in uw oude of nieuwe woning. Daar lopen immers continu mensen in en uit.
- Maak de nieuwe woning schoon en controleer of alle vloeren naar uw zin zijn. Als er straks meubels op staan, is het veel meer werk om een beschadigd stuk vloerbedekking of houten vloer te repareren.
- Maak uw eigen woning schoon en zorg voor ruim voldoende vuilniszakken. Het is ronduit wonderbaarlijk hoeveel rotzooi een huis kan bevatten.
- Pak de laatste spullen in waar dat mogelijk is. U kunt dan denken aan IKEA-kasten die uit elkaar moeten worden gehaald en nu leeg zijn. Ook kunt u alvast kleren inpakken die u toch pas na de verhuizing weer gaat dragen.
- Koop opwarmmaaltijden, snacks en flessen water plus frisdrank. U heeft de komende dagen weinig tijd om moeilijk te doen in de keuken.
- Maak de wasmachine en wasdroger los. Pak de handleiding erbij, want vaak moet bijvoorbeeld de wastrommel geborgd worden om transportschade te voorkomen.
- Ontdooi indien mogelijk alvast de vrieskist en het vriesvak van de koelkast.

Op de dag van verhuizing

- Fotografeer uw gehele huis zodat u bewijsmateriaal heeft van de staat waarin u het heeft achtergelaten. Dat is handig voor eventuele discussies met de koper van uw woning.
- Noteer de meterstanden van gas, water en elektra.
- Controleer nadat het oude huis leeg is, of alle ramen en deuren wel gesloten en waar mogelijk op slot zijn.
- Begin in het nieuwe huis met het inrichten van de kamers die het eerst in gebruik zullen worden genomen. U moet in elk geval kunnen slapen, dus dat is uw eerste prioriteit.

Een dag na de verhuizing

- Noteer de meterstanden in uw nieuwe huis. Geef die door aan de nutsbedrijven.
- Inventariseer de woning: is er schade waar die er niet zou moeten zijn? Zijn alle overgenomen roerende goederen aanwezig en in goede staat?
- Bij een bestaande woning: vervang de sloten. Bij nieuwbouwwoningen is dat meestal niet nodig aangezien vaak gebruik wordt gemaakt van sleutelsystemen waarbij het onmogelijk is om zomaar sleutels te laten bijmaken. Controleer natuurlijk wel of u alle sleutels hebt gekregen die u had moeten krijgen. Bij nieuwbouwwoningen wordt het aantal nauwkeurig geadministreerd.
- Sluit nu pas koelkasten en vriezers aan. Deze meteen na transport aansluiten, is vragen om problemen.

Buren en VvE's



Buren

U heeft ze in uw huidige huis, u zult ze ook in uw nieuwe huis krijgen. Dat kan een aardige verandering opleveren als u vanuit de stad naar een vrijstaande woning op het platteland verhuist. In de grote steden is het contact met buren vaak wat spaarzamer dan in een klein dorp. Vaak krijgt u vooral met ze te maken tijdens de jaarvergadering van de Vereniging van Eigenaren (VvE) als u gezamenlijk in een appartementencomplex woont. En dan is er nog die minder prettige vorm van burencontact, namelijk die bij overlast.

Verhuizen naar het platteland

De overgang van platteland naar stad is relatief eenvoudig. Wie uit een gemeenschap met veel sociale controle komt, zal met name ontdekken dat de spiedende blik van de buren er in grote steden meestal niet is. Dat heeft nadelen, qua goede buren die meer waard zijn dan verre vrienden, maar ook een prettig voordeel: u kunt niets fout doen.

Dat kunt u wel als u vanuit Amsterdam, Rotterdam of Utrecht verhuist naar een klein dorp op het platteland, bijvoorbeeld in Overijssel, Drenthe of Groningen. Daar zijn buren van elkaar gewend dat ze naar elkaar omzien, Wordt u in een Randstedelijk appartementencomplex voor gek verklaard als u zich bij uw overburen komt voorstellen, in veel dorpen is het juist vreemd (en ongeleefd) als u dat nalaat.

Het contact met de buren houdt op het platteland niet op bij het koffiedrinken. Wees niet verbaasd dat de buurvrouw als u het bed moet houden wegens ziekte gelijk even uw ramen meeneemt terwijl ze aan het lappen is. Daar wordt geen woord aan vuilgemaakt. Uw bedankje zal bijna afwijzend in ontvangst worden genomen, want zo hoort het nu eenmaal. Wat overigens niet betekent dat een bos bloemen niet wordt gewaardeerd. Wees evenmin verbaasd dat soortgelijk sociaal gedrag van u ook wordt verwacht. Laat u dit na, dan wordt daar meestal evenmin een woord over gezegd. Het wordt niet als kies ervaren u hierop te attenderen. Wel zult u merken dat uw buren u gaandeweg steeds vaker links laten liggen. Misschien vindt u dat wel prettig, en dan is er niets aan de hand. Maar zonder goede buren kan het in rustiger streken bijzonder eenzaam zijn.

Omdat ze op het platteland gaandeweg hebben ontdekt dat 'stadsen' soms wat moeite hebben om te integreren in hun nieuwe omgeving, wordt u best het een en ander vergeven. Zoals het goedmoedig spottende Twentse gezegde luidt: 'Uit de gouden korenaren/schiep God de Twentenaren/en uit het kaf en de resten/de mensen uit het Westen'. Wat gemeente inspanning tonen is echter wel van belang.

Overlast van buren

U kunt natuurlijk de politie bellen als de buren om drie uur 's nachts besluiten hun heavymetalcollectie te testen op hun nieuwe subwoofer. Maar de kans is, zeker in de Randstad, groot dat u een antwoord krijgt in de trant van: 'Meneertje, dat is een civiele kwestie, dat moet u zelf oplossen.'

Een afpoeierreactie van de politie is niet altijd terecht. Inderdaad is de politie er niet om civiele kwesties op te lossen, maar ernstige overlast veroorzaken kan wel degelijk strafbaar zijn. Bijvoorbeeld als de hele buurt urenlang ligt te schudden in bed.

Relatieve overlast



Heeft de buurman een baan als verpleegkundige, en draait hij veel nachtdiensten? Bent u een lichte slaper, woont u in een oude, gehorige woning en hoort u hem thuiskomen, ook al doet hij nog zo voorzichtig? In dat geval zult u zich helaas bij de overlast moeten neerleggen. Van uw buren mag u verwachten dat ze rekening met u houden, maar de buurman kan niet worden gedwongen zijn leven aan dat van u aan te passen. In zo'n geval kun u alleen het huis isoleren – of verhuizen.

Toch is het in eerste instantie vaak verstandiger om even met de buren te gaan praten. U zou het zelf ook niet waarderen als de buurman eerst een platte pet op u afstuurde. Wellicht is de overlastgever zich niet bewust dat hij problemen veroorzaakt. Houd het gesprek vriendelijk: ga dus niet praten op het moment dat de stoom onder hoge druk uit uw oren komt. En begin niet met verwijten, maar leg uw situatie uit en vraag om begrip. Zo laat u de tegenpartij in haar waarde. Het is beter om uw buurman een prettig gevoel te geven doordat deze denkt iets aardigs voor u te doen, dan hem het idee te geven dat hij voor u moet salueren. Mensen die zich gedwongen voelen, gaan bijna altijd bokken.

Helaas stoelen buurtconflicten niet altijd op eenvoudig te verhelpen onbegrip. Er zijn ook mensen die geen plaat voor hun hoofd hebben, maar een muur van gewapend beton. Wat kunt u dan nog doen?

- **Controleer bij de gemeente.** U woont naast een duivenmelker die over meer vogels beschikt dan Poelier Pino? En zijn onopgevoede vliegbeesten voorzien uw pikzwarte auto drie keer per week van een wit spikkeltjespatroon? Grote kans dat hij voor zijn hokken een vergunning nodig heeft. Als praten om de overlast te beperken niet helpt, kunt u altijd even met de gemeente bellen. Iets soortgelijks geldt als u boven een slager woont die uw woning dag na dag in de wasem van zijn kippengrill zet. Als de grill van boven niet is dichtgemaakt, is de kans groot dat niet alleen u, maar ook de plaatselijke milieudienst daar een probleem mee heeft.
- **Dagboek bijhouden.** Documenteer de overlast die u ervaart, en doe dat zo gedetailleerd (en het liefst ook zo nauwkeurig) mogelijk. Bij geluidsoverlast geldt dat u de tijd, de duur en de aard van de overlast noteert. Ga niet investeren in apparatuur zoals decibelmeters, want die heeft de milieudienst ook wel, en ze zijn bijna altijd beter dan wat u zelf kunt kopen. Wilt u toch per se met harde cijfers naar instanties gaan, overweeg dan een goedkoop Chinees exemplaar van **www.dealextrême.com**. Valt er iets te fotograferen (denk aan de eerder genoemde kippengrill), doe dat dan ook.
- **Woningbouwvereniging aanspreken.** Heeft u een koopwoning, maar de overlastgevende burens een huurwoning? Klaag dan bij de woningbouwvereniging. Deze kan ingrijpen en in extreme gevallen zelfs de huurder zijn huis uitzetten.

- **Wijkagent of buurtregisseur benaderen.** De wijkagent of buurtregisseur op de hoogte stellen van de overlast is verstandig. Wellicht bent u niet de enige. En ook al is dat wel zo, dan weet de politie in elk geval van de problemen. Handig als de kwestie zich langere tijd voortsleept: u kunt dan verwijzen naar uw eerdere contacten. Geef een kopie van uw overlastdagboek aan de wijkagent.
- **0900-TUIG bellen.** Als praten niet werkt en de overlast strafbare vormen aanneemt, kunt u 0900-8844 bellen en de politie vragen direct in te grijpen. Een beetje aandringen is zeker in de Randstad soms noodzakelijk. Vanzelfsprekend gaan urgentere politiezaken altijd voor, maar u kunt ook de reactie krijgen dat u het zelf maar moet oplossen terwijl dat niet terecht is.
- **Advocaat inschakelen.** Het Utrechtse kantoor Tomlow Advocaten is gespecialiseerd in het aanpakken van burenoverlast. In augustus 2009 kwam een zaak voor de rechter waarin een advocaat eiste dat een familie die overlast zou veroorzaken een half jaar niet meer in de eigen woning zou mogen komen. De uitkomst van de zaak was bij het ter perse gaan van dit boek nog niet bekend. Het spreekt bijna voor zich dat dergelijke maatregelen zowel kostbaar als vergaand zijn. U maakt weinig kans bij een rechter zonder een sterk dossier, waaruit niet alleen blijkt dat uw klachten ernstig én terecht zijn, maar ook dat u zelf al alle andere opties hebt uitgeput om de overlast te verminderen.

Op het web



Meer informatie nodig over het aanpakken van geluidsoverlast?

De Nederlandse Stichting Geluidshinder kan u wellicht helpen:

www.nsg.nl.

Vereniging van Eigenaren: noodzakelijk kwaad

Met de Vereniging van Eigenaren (VvE, officieel 'Vereniging van Eigenaars') krijgt u te maken als u een woning koopt in een complex waarbij u gemeenschappelijke gedeelten met anderen deelt. Dit is bijvoorbeeld het geval in een flatgebouw, maar ook als u een verdieping koopt van een grachtenpand zal er een Vereniging van Eigenaren zijn. Het dak is in dat geval gemeenschappelijk, want als het bij de bovenbuurman lekt, is het een kwestie van tijd of ook bij u wordt het zwemmen.

U heeft niets te kiezen. Als er een Vereniging van Eigenaren voor uw complex is, bent u verplicht lid. Dit lidmaatschap opzeggen is onmogelijk. Alleen door het huis te verkopen komt u er weer vanaf.

Servicekosten

De Vereniging van Eigenaren int zogeheten servicekosten. Deze zijn bedoeld om de kosten van de VvE te dekken. De stroomvoorziening voor de lift moet immers worden betaald, er zijn dure hydroforen die het water naar hogere verdiepingen pompen maar wel onderhoud vereisen, en de VvE dient een reserve op te bouwen voor toekomstig onderhoud. Vraag voordat u

ergens gaat wonen wat de servicekosten zijn. Als lid van de VvE heeft u inspraak in de hoogte van de servicekosten, maar zeker in grote complexen begint u in uw eentje meestal weinig, en is er bovendien vaak een goede reden dat servicekosten zo hoog zijn als ze zijn.

Het draaiende houden van een VvE

Is het u ooit opgevallen dat veel appartementen worden aangeprezen middels advertenties met daarin de tekst: 'Het complex beschikt over een actieve VvE'? Dat is niet voor niets. Een groot probleem met VvE's is niet dat u er last van heeft, maar dat u er juist niets van merkt.

Dat lijkt prettig: geen gezeur aan uw hoofd. Maar een VvE heeft diverse belangrijke taken, zoals het vaststellen van het huishoudelijk reglement en het plannen van groot onderhoud. Wanneer niemand omkijkt naar de VvE, loopt u de kans dat noodzakelijke werkzaamheden niet worden uitgevoerd omdat niemand zich verantwoordelijk voelt.

Wat te doen als u ergens komt te wonen waar bij de laatste VvE-vergadering alleen de voorzitter kwam opdraven? Dan is het misschien tijd om voor te stellen VvE-werk uit te besteden. Dit doet u aan een zogeheten VvE-beheersorganisatie. Even via Google zoeken op uw plaatsnaam en 'vve beheer', en u vindt over het algemeen verschillende bedrijven die u kunnen helpen. Het is natuurlijk goedkoper om alles zelf te doen, maar u kunt beter iets meer servicekosten betalen, wetende dat de VvE tenminste doordraait, dan uw hoofd in het zand steken.

Praktijk



Arme VvE, arme u

Het is niet alleen van belang dat u terecht komt bij een actieve VvE. Het is minstens zo van belang dat de VvE er een gezond financieel beleid op nahoudt. Verstandige VvE's reserveren geld voor regulier groot onderhoud. Minder verstandige VvE's gaan met de pet rond als de nood hoog is en het water met hectoliters tegelijk door het dak hoost. U kunt dan in één keer vele duizenden euro's moeten betalen voor uw aandeel. Controleer ook altijd of de degene van wie u het huis koopt, aan zijn verplichtingen jegens de VvE heeft voldaan. Anders bent u aansprakelijk voor de eventuele schulden. Het is eveneens verstandig om de begroting van de VvE op te vragen voordat u verhuist.

Belangrijke informatie in de splitsingsakte



Koopt u een appartement, dan krijgt u niet alleen te maken met de transport- of leveringsakte van de woning, maar ook met de splitsingsakte. Hiervoor hoeft u niet naar de notaris: deze akte bestaat meestal al wanneer u het huis koopt.

Zoals de naam al zegt, staat in de splitsingsakte op welke wijze het complex in appartementen is verdeeld. In de akte staat nuttige informatie, zoals voor welk aandeel ('breukdeel') u moet meebetalen aan de kosten die de VvE maakt. Daarvoor geldt meestal: hoe groter uw woning, hoe meer u bijdraagt. Ook de stemverhoudingen binnen de VvE worden in de splitsingsakte uitgewerkt. Zoek dit dus uit voordat u verhuist.

Zeggenschap over de VvE

Een VvE is een democratie, maar niet altijd volgens het principe 'one (wo)man, one vote'. Soms hebben alle appartementen evenveel in te brengen, in andere gevallen hebben grotere appartementen naar rato meer te zeggen dan kleinere. Eigenaren van grote appartementen betalen immers ook meer mee dan kleinere woningen. Hoe dit bij u zit, staat in de splitsingsakte (zie kader 'Belangrijke informatie in de splitsingsakte' op pagina 110). De VvE heeft een bestuur dat in de praktijk vooral luistert naar wat er op de Algemene Ledenvergadering (ALV) wordt besloten. Deze ALV moet minimaal jaarlijks worden gehouden.

Op de ALV zijn, zoals de naam al aangeeft, alle leden welkom, al komt in de praktijk vaak maar een deel opdagen. Dat kan een probleem zijn. De ALV mag beslissingen nemen, maar minimaal de helft van het uit te brengen aantal stemmen moet aanwezig zijn. Dit zogeheten quorum is vereist om wettig een besluit te kunnen nemen.

Dat is nog niet alles. Sommige besluiten kan de VvE nemen bij meerderheid van stemmen. Voor meer ingrijpende besluiten is soms een tweederde of drievierde meerderheid nodig. Zeer vergaande besluiten, bijvoorbeeld het wijzigen van de splitsingsakte, vereisen unanieme instemming van de ledenvergadering.

De agenda blijft de agenda

Belangrijk om te weten: tijdens een ALV mag alleen besloten worden over zaken die op de agenda staan. Een punt waarover beslist moet worden aan de agenda toevoegen kan in principe niet meer op de ALV. Immers, mensen die niet zijn komen opdagen, hebben dit besluit genomen op basis van de toegezonden agenda. De kans bestaat dat ze wel waren gekomen als het nieuw toe te voegen beslissingspunt op de agenda had gestaan.

Huishoudelijk reglement

De VvE stelt het huishoudelijk reglement vast, waarin bijvoorbeeld staat of u wel of niet een satellietschotel aan de muur mag spijkeren, en tot hoe laat er 's avonds geklust mag worden. Goede kans dat er al zo'n reglement is als u in een bestaand complex komt te wonen. In nieuwbouwcomplexen is het vaststellen van het huishoudelijk reglement vaak een van de eerste taken van de algemene ledenvergadering van de VvE.

Checklist bij het kopen van een woning

Het is zover: u gaat kijken. Dit hoofdstuk dient niet als huiswerk dat u slaafs moet afwerken, maar om u te inspireren bij het stellen van de juiste vragen om een goed oordeel te kunnen vormen. U kunt deze lijst vanzelfsprekend aanvullen op basis van uw unieke persoonlijke situatie.

Elders in dit boek



Alles over het belang van een bouwtechnische keuring leest u in hoofdstuk 4 op pagina 36 en verder.

Vorbereiding

- Verken de buurt op verschillende tijdstippen en dagen en schrijf op wat u in positieve en negatieve zin opvalt.
- Let op de parkeersituatie. Moet u 's middags voor vier uur thuis zijn om uw auto te kwijt te kunnen? Of is er volop plek? Ga alvast bij de gemeente na hoe het zit met eventueel benodigde vergunningen.
- Hebben uw toekomstige bureu de boel een beetje op orde of komt u te wonen tussen Ma Flodder en Dzejnghis Khan junior?
- Noteer waar de dichtstbijzijnde voorzieningen zijn, zoals scholen, supermarkten en andere winkels. Kijk ook naar het prijsniveau van het winkelaanbod: zitten er alleen discounters zoals Zeeman, of ook relatief dure slijters als Gall & Gall? De redenatie hierachter is het welstandsniveau van de buurt: geen winkelier die een zaak opent in een gebied waar zijn

potentiële klanten geen geld voor hem hebben. Hetzelfde geldt voor restaurants. Treft u alleen zaken aan als snackbar Bolle Jan en Chinees restaurant In de Gefrituurde Hondekop, of zitten er ook knussere en kwalitatief betere eetgelegenheden tussen?

- Is er een gezondheidscentrum, een huisarts en/of een apotheek in de nabijheid?
- Hoe snel zit u met uw auto op uitvalswegen?
- Is er openbaar vervoer aanwezig?
- Kijk op Google Earth (<http://earth.google.com>) of Google Maps (<http://maps.google.com>). Zo krijgt u een nog beter beeld van de buurt.

Meenemen

- Rolmaat of, als u er ongeveer 100 euro voor over heeft, een laserafstandsmeter.
- Notitieblok en potlood. Niet alleen om aantekeningen te maken, maar ook om afmetingen te kunnen noteren, en eventueel een simpele bouwtekening te produceren.
- Camera. Dit scheelt een hoop tekenwerk, bovendien is het nuttig om dingen te fotograferen die volgens u niet in de haak zijn of waarover u twijfelt. U kunt dan achteraf eenvoudig een second opinion vragen bij bijvoorbeeld een ter zake deskundige kennis. Overleg het gebruik van de camera wel netjes, u bent tenslotte te gast.
- Een waterpas, of een liniaal en een knikker, om eenvoudig te kunnen vaststellen of bijvoorbeeld een vloer of een kastwand recht loopt.
- Een metgezel, ook al gaat u ergens alleen wonen. Twee zien meer dan één. Bovendien kan de ander optreden als getuige, mocht u worden voorgelogen en dit later duidelijk worden.

Verken de buurt



Voorzieningen: elektra

Is de installatie in goede staat?	Ruimte voor aantekeningen:
Deugt de bedrading?	
Zijn alle leidingen in orde en netjes weggewerkt?	

Zijn er nergens losse draden, rammelende stopcontacten of gammele schakelaars te bekennen?	
Inspecteer de plafonds: zijn er genoeg lichtpunten, oftewel plekken waar een lamp kan worden aangesloten?	
Hoeveel groepen heeft de woning?	
Wat is de verdeling van die capaciteit over de diverse ruimtes?	
Hoeveel groepen zijn beschikbaar voor de keuken? Belangrijk om te weten als u veel elektrische apparatuur wilt gaan gebruiken.	
Zijn er twee aparte groepen in de berging aanwezig voor respectievelijk droger en wasmachine?	
Is de installatie voorzien van ouderwetse smeltzekeringen, die moeten worden vervangen als een groep is overbelast, of van automaten, die eenvoudig weer kunnen worden ingeschakeld?	
Zijn er voldoende aardlekschakelaars? Bij nieuwe installaties geldt de norm: vier groepen per aardlek.	
Is er een kookgroep aanwezig? Dit is een dubbele groep, bedoeld voor elektriciteitsgrootverbruikers zoals grote ovens.	

<p>Is er een krachtstroomgroep aanwezig? Indien u een zware keramische kookplaat* wilt gaan gebruiken, is zo'n groep soms nodig.</p>	
<p>Zijn er loze leidingen in de woning aanwezig zodat er eventueel nieuwe groepen kunnen worden aangelegd zonder dat freeswerk nodig is?</p>	
<p>Heeft de woning een driefasenaansluiting of een eenfaseaansluiting?*</p>	
<p>Indien de aansluitwaarde van de woning in het eenfasebereik ligt, kan deze eenvoudig naar driefasen worden verhoogd of dient de kabel waarmee het huis op het elektranet is aangesloten, daarvoor te worden vervangen? Met name appartementen worden nogal eens aangesloten op een drieadelige kabel. Voor driefasestroom is een vijfaderige kabel vereist. En is de hoofdschakelaar al geschikt voor drie fasen?</p>	

* Indien de bewoners dit niet weten: wat is de zogeheten aansluitwaarde van de woning? De aansluitwaarde wordt uitgedrukt in twee getallen met een x ertussen, bijvoorbeeld 3x25A of 1x35A. Het eerste wil zeggen 25 ampère over drie fasen. Het tweede wil zeggen: 35 ampère over één fase. Wat ampères precies zijn, of het verschil tussen één en drie fasen hoeft u niet te weten, maar van belang is wel dat als u krachtstroom wilt, u drie fasen nodig heeft.

Vraag voor de volledigheid ook nog naar het elektriciteitsverbruik. De praktijk leert echter dat zich hier grote persoonlijke variaties voordoen. Zo maakt het nogal uit of u vier kinderen in de puberleef tijd hebt, of in hetzelfde pand alleen gaat wonen en voornamelijk 's avonds bij weinig licht een boekje leest.

Deze vragen lijken misschien gedetailleerd, maar dat heeft een goede reden. Want voor verouderde elektra-installaties geldt dat ze bij een aanpassing soms aan de huidige eisen (zoals omschreven in de zogeheten NEN1010) moeten worden aangepast. Een flinke uitbreiding van een bestaande, verouderde installatie kan er dus voor zorgen dat de gehele installatie vervangen moet worden door modern materiaal. Als u nu al weet dat bij een verhuizing de gehele elektra-installatie waarschijnlijk op de schop moet, kunt u dat meenemen bij de onderhandelingen.

Voorzieningen: verwarming en warm water

Wat zijn de stookkosten per maand?

Van welk merk en type is de cv-ketel? Wanneer is deze geïnstalleerd?

Indien er geen cv-ketel aanwezig is: heeft de woning stadsverwarming, een gaskachel of dragen de huidige bewoners zes lagen kleren?

Wordt de cv-ketel jaarlijks onderhouden? Zo ja, door wie? Is er een onderhoudsabonnement?	
Heeft de woning radiatoren, designradiatoren of vloerverwarming?	
Hangen de eventuele radiatoren op een logische plaats?	
Zijn alle kamers van verwarming voorzien?	
Als de woning een bad heeft en u van plan bent hier veel gebruik van te gaan maken: hoeveel liter warm water per minuut kan de cv-installatie produceren? Vraag om een emmer waarvan de inhoud bekend is en pak een stopwatch.*	
Hoe lang duurt het in de keuken voordat u warm water krijgt? Is er een boiler aanwezig?	
Is er een open haard, allesbrander of gashaard aanwezig? Zo nee, kan deze alsnog geïnstalleerd worden? Mag dit volgens de ter plaatse geldende milieuregels?	

* U zult de eerste niet zijn die een woning koopt waar het dertig minuten duurt voordat u kunt pootjebaden. Hetzelfde geldt voor luxe douche-cabines met meerdere stralen: ook die hebben vaak extra watertoevoer nodig. Indien de capaciteit te gering blijkt: is het mogelijk om een boiler en/of een grotere cv-ketel te plaatsen?

Voorzieningen: isolatie

Kijk in de zo donker mogelijke gang goed naar de voordeur. Is er licht te zien of lucht te voelen? Vergeet niet door uw knieën te gaan.	
Hebben de ramen dubbel glas of beter, zoals HR++?	
Wat is het energieverbruik in kubieke meter gas?	
Wat is de zogeheten K-waarde van de woning? Dit getal geeft ondermeer aan hoe goed de woning is geïsoleerd, waarbij over het algemeen geldt: hoe lager, hoe beter.	
Is er vloerisolatie aanwezig?	
Is er dakisolatie aanwezig?	
Is er gevelisolatie aanwezig?	
Voelt u ergens tocht? Is deze verklaarbaar en zo ja, eenvoudig te verhelpen?	
Wat is het energielabel van de woning? (Meer over energielabels leest u op www.energielabel.nl .)	

Voorzieningen: ventilatie

Heeft de woning een ingebouwd ventilatiesysteem?	
Indien ja, zitten de ventilatieopeningen op logische plekken die veel ventilatie behoeven, zoals de badkamer en de keuken?	
Ruiken de badkamer, het toilet en de keuken fris of juist muff en vochtig?	
Ruikt het elders muff en vochtig? Is daar een directe verklaring voor te vinden?	
Indien de woning voorzien is van een warmteterugwinningsinstallatie (WTW): zit er ruimte onder de deuren? Hoge of verhoogde vloeren die tot vlak aan de deur reiken, zorgen voor te weinig doorstroming van de lucht in het huis.	

Voorzieningen: beveiliging

Ramen en buitendeuren: sluiten deze goed? Let in het bijzonder op draai-/kiep- en kantelramen en probeer deze in alle richtingen?	
Is het hang- en sluitwerk voorzien van SKG-certificering?	

Heeft de woning het Politie-keurmerk Veilig Wonen?	
Zijn alle met de buitenwereld in verbinding staande deuren voorzien van dievenklauwen?	
Zitten de glaslatten van ramen aan de binnenkant zodat een inbreker niet van de buitenkant eenvoudig de glasplaat kan verwijderen? Zo nee, zijn er eentoeschroeven gebruikt om de glaslatten vast te zetten?	
Zit het glas stevig vast? Deugt de stopverf?	
Is er al een alarminstallatie? Zo ja, van welk merk en type? U kunt dan achteraf op internet kijken of het geïnstalleerde model deugt.	
Als er een gemeenschappelijke parkeergarage is, is deze voorzien van een automatisch sluitend hek? En een camera-installatie?	

Te beoordelen over het gehele huis

Noteer vanzelfsprekend alle beschadigingen.	
Is de grond rondom en onder het huis schoon of vervuild?	

Is er asbest in het pand verwerkt?	
Krijgt u de grond in eigendom of is er sprake van erfpacht?	
Is er sprake van een antispeculatiebeding en verkoopt de huidige eigenaar het pand onder een van de uitzonderingsregels in dat beding, of kunt u snel van de woning af als u dat wilt?	
Rust er nog GIW-garantie op het huis?	
Krijgt u te maken met erfdienstbaarheden? (zie pagina 130)	
Is er voldoende lichtinval?	
Bieden de verschillende kamers u voldoende gelegenheid voor privacy?	
Is het huis gehorig? Stuur uw metgezel naar de eerste verdieping (als die er is) en laat hem of haar even heen en weer lopen.	

<p>Zijn eventuele treinen of auto-wegen in het gebouw goed te horen? Verifieer eventueel de geluidsbelasting door treinen achteraf op www.prorail.nl/internetresources/geluidskaart/geluidkaart.htm.</p> <p>Kijk voor wegverkeer op www.rijkswaterstaat.nl/geotool/index.aspx?projecttype=geluid&cookieload=true.</p>	
<p>Zijn de vloeren recht? Gebruik de knikker!</p>	
<p>Heeft de woning brandwerende voorzieningen, zoals rookmelders op alle verdiepingen, of brandwerende plafonds en deuren?</p>	
<p>Is er een kruipruimte onder het huis aanwezig? Zo ja, is deze droog of ziet u Pieter van den Hoogenband voorbijkomen?</p>	
<p>Sluiten binnendeuren goed, dat wil zeggen: zonder dat u ze nog een keertje extra moet aantrekken?</p>	
<p>Zijn de deur- en raamkozijnen recht en in goede staat?</p>	
<p>Zitten er scheuren of vochtplekken in wanden of plafonds? Hebben de bewoners hier een goede verklaring voor?</p>	

Inspecteer inbouwkasten. Is de achterwand in orde? Staan de kasten recht of zijn verzakt? Als er iets mis is, is er dan een goede verklaring voor?	
Heeft het huis muren die verbor- gen zijn achter bijvoorbeeld schrootjes? Zo ja, vraag dan waarom dat is gebeurd (er kan ook een scheur inzitten).	
Wat is de staat van de fundering? Is hier onderzoek naar gedaan?	
Is er een Vereniging van Eigenaren (bij appartementen)? Is deze actief? Zo nee, levert dit proble- men op en welke zijn dat?	

Berging

Is er een afvoer voor een was- machine en/of een wasdroger aanwezig?	
--	--

Woonkamer

Is de ruimte naar uw maatstaven gezellig in te richten? Dat wil zeg- gen: kunt u straks kwijt wat u kwijt wilt, zoals een tv, een of meer- dere banken, (servies)kasten, een eethoek en tafels? Kan de tv op een logische plek staan?	
---	--

Waar kijkt u op uit? De glasbak of een lieflijk parkje?	
Wat voor privacyvoorzieningen zijn er al aanwezig: gordijnen, zonwering, lamellen of luxaflex? Wat kunt u eventueel zelf nog plaatsen?	

Keuken

Bevalt de keuken u of moet deze worden vervangen?	
Indien de keuken u bevalt: is er voldoende kastruimte aanwezig?	
Hoe is de staat van onderhoud? Hulpvragen: sluiten alle deurtjes goed? Is het werkblad nog netjes? Zijn de voegen schoon? Zijn de kitnaden nog fris of juist aan vervanging toe?	
Hoe wordt er gekookt: gas, 'normaal' elektrisch, inductie of keramisch?	
Wat voor inbouwapparatuur is aanwezig?	
Is er een vaatwasser of een aansluiting voor een vaatwasser aanwezig?	

Indien de berging geen aansluiting voor een wasmachine bevat: zijn ruimte en aansluitmogelijkheden hiervoor in de keuken aanwezig?	
--	--

Sanitair

Verkeert het sanitair in goede staat?	
Vindt u de badkamer mooi of moet deze worden vervangen?	
Hoe is het gesteld met de kwaliteit van de voegen en kitnaden?	
Welke voorzieningen heeft de badkamer?	
Hoeveel toiletten heeft de woning en hoe zijn deze gelegen ten opzichte van de diverse (slaap)kamers?	

Slaapkamers

Hoeveel slaapkamers zijn er?	
------------------------------	--

<p>Heeft de slaapkamer die u zelf wilt gaan gebruiken, voldoende ruimte voor ondermeer kasten en uw kingsize bed? Is er misschien al inbouwkastruimte aanwezig?</p>	
<p>Wat is de ligging van de slaapkamers ten opzichte van elkaar? Als u kleine kinderen heeft wilt u 's nachts geen halsbrekende toeren hoeven uit te halen voordat u onder het bed op zoek moet naar monsters.</p>	

Balkon(s)

<p>Welke ruimtes hebben een balkon?</p>	
<p>Hoe groot zijn de balkons?</p>	
<p>Zijn de balkons overdekt, of feitelijk inpandig (in dat geval wordt vaak gesproken over een loggia)?</p>	

Voor het huis

Is er parkeerruimte aanwezig in de vorm van een oprit, carport en/of garage?	
Is er een voortuin aanwezig? In welke staat verkeert die?	

Achtertuint of terras

Wat is de staat van de achtertuin?	
Is de tuin of het terras gelegen op het zuiden? Voor schaduw kunt u zelf zorgen, voor zon niet.	
Is er een buitenkraan om de tuin eenvoudig te kunnen sproeien, dan wel het dakterras met de hogedrukreiniger te kunnen schoonmaken?	
Is er een buitenstopcontact aanwezig?	

Download de checklist



Registreer dit boek en ontvang een link naar de handige, afdrubbare checklist op A4-formaat. Zie de pagina 'Registreer uw boek', vlak vóór de inhoudsopgave.

Erfdienstbaarheid



Vraag altijd of er op het pand erfdienstbaarheden van toepassing zijn. Dit zijn rechten of plichten die u als eigenaar heeft ten opzichte van uw omgeving. Voorbeeld: op uw achtertuin kan voor de buurman het recht van overpad van toepassing zijn. Dit betekent dat u uw buurman zult moeten toestaan om uw achtertuin te betreden zodat hij bijvoorbeeld bij zijn eigen grond kan komen (of er vanaf). De situatie kan natuurlijk ook omgekeerd zijn. Vaak is er trouwens een goede reden voor het bestaan van een dergelijk recht van overpad. Zo niet, dan kan de rechter dit recht mogelijk intrekken. Ook belangrijk: het recht van uitzicht. Zoals de naam al zegt, geeft dit u het recht om uw huidige uitzicht te behouden. Dit komt vaak neer op een verbod om hoge bouwwerken te plaatsen. Heeft uw overbuurman echter het recht van uitzicht op zijn bezit, dan geldt hetzelfde voor u en kunt u die windmolen in de voortuin wel vergeten.

Prijstelling en onderhandelen

13

Regels voor elke onderhandeling

Bepaal uw prijs

In de emoties van een onderhandeling is het verleidelijk om in te stemmen met een te laag bod of een te hoge vraagprijs. Zeker als voor uw gevoel de datum nadert dat u uit uw oude huis moet vertrekken. Bepaal daarom van tevoren hoeveel u wilt betalen voor uw nieuwe huis, en wilt ontvangen voor uw oude huis. Vanzelfsprekend kunt u hiervan afwijken als daar goede redenen voor zijn.

Kijk verder dan de prijs

Denk niet alleen aan geld. Als de onderhandelingen op 2000 euro dreigen stuk te lopen, bedenk dan of er iets anders is waarop u nader tot elkaar kunt komen. Misschien heeft de woning mooie losstaande kasten die de bewoners niet mee willen nemen? Wellicht is er tuinmeubilair dat perfect past bij het klinkerterras? U kunt de bewoners dan vragen of ze ook roerende goederen (zaken die niet vastzitten aan het huis) willen laten overnemen, en voorstellen dat u akkoord gaat met hun laatste bod als zij u een goed voorstel doen voor de overname van deze roerende zaken (die vaak op Marktplaats niet veel meer opbrengen).

Tijd is geld

Als u over tweeduizend euro aan het bikkelen bent en u moet over een maand uw huis uit, is het misschien handig om wat

water bij de wijn te doen. Dubbele lasten betalen is net zomin een pretje als noodgedwongen in een bungalowpark bivakkeren.

Neem afstand

Oud trucje: kondig aan het begin van het gesprek aan dat er vandaag geen besluiten worden genomen, omdat u het besprokene nog eerst wilt overleggen met uw kinderen/ouders/beste vriend/cavia/vultumaarin. Dit geeft u de mogelijkheid om nog eens rustig na te denken en niet te hoeven beslissen terwijl uw gevoel u zegt dat het te snel gaat. Indien u onderhandelt via een makelaar, heeft u dit excuus meestal automatisch.

Onderhandelen als kopende partij

Wees een straatvechter

U heeft de mogelijkheid om onderhandelingen te voeren als ware u een straatvechter. Dus: instappen met een bod waarvan u zelf ook wel weet dat het onrealistisch laag is, puur om de 'tegenstander' te intimideren en het gevoel te geven dat het huis eigenlijk veel te duur is. Dat kan werken, zeker als de woning al een tijdje te koop staat. En omdat u de mensen waarvan u het huis koopt vermoedelijk nooit weer zult zien, kan het best zo zijn dat u met deze tactiek goed wekomt.

Maar deze benadering is niet alleen onfatsoenlijk, u loopt ook het gevaar dat deze zich als een boemerang tegen u keert. Sommige mensen reageren op intimidatie (want dat is een belachelijk laag bod) met minstens zo veel agressie en zullen het gesprek niet willen voortzetten. De deur zit dan voorgoed op slot, wat niet handig is als u het huis echt graag wilt hebben. En wat als u

wel slaagt, maar na de aankoop nog de hulp van de vorige bewoners nodig heeft? Die kunt u vergeten.

Praktijk



Vraagprijs is geen koopprijs

Zeker bij geliefde woningen wil het nog wel eens gebeuren: de potentiële koper biedt de vraagprijs, maar de verkoper gaat niet akkoord. Mag dat? Ja, dat mag. De vraagprijs is slechts een uitnodiging tot onderhandeling, niet de prijs waarvoor de verkoper moet verkopen. Hij of zij kan immers een hoger bod hebben gehad, of door de grote belangstelling tot de conclusie komen dat grotere winsten mogelijk zijn.

Of: blijf altijd beschaafd

De betere aanpak. Natuurlijk kunt u beginnen met een laag bod (tien procent onder de vraagprijs is niet ongewoon, meer als het huis al lang te koop staat of om andere redenen slecht in de markt blijkt te liggen), maar gun de tegenpartij ook enige waardigheid. Een extreem laag bod zal immers door veel mensen worden opgevat als een belediging. Dat maakt praten over het overnemen van roerende goederen niet makkelijker.

Praktijk



Ruik de wanhoop

Ondermeer huizensite Funda.nl vermeldt hoe lang een huis al te koop staat. Dat heeft voor de verkopende partij een nadeel: potentiële geïnteresseerden kunnen precies zien hoe lang het huis al te koop staat, en die informatie als onderhandelingsinstrument gebruiken. Om die reden worden advertenties wel eens van Funda.nl verwijderd en weer teruggeplaatst. En hop, teller op nul. Maar de potentiële koper die dit trucje opmerkt, kan deze kennis gebruiken als onderhandelingsargument.



Onderhandelen is net vissen

Natuurlijk moet u niet net gaan doen of u de woning die u wilt kopen, helemaal niets vindt. Desinteresse veinzen is ongeloofwaardig, anders zou u geen bod doen. Maar bedenk wel dat grote vissen niet worden binnengehaald door alleen maar aan het lijntje te sjoeren. Af en toe moet u wat laten vieren. Zeker als u merkt dat de tegenpartij wel erg veel praatjes begint te krijgen, is. Oftewel: u hoeft niet te doen alsof u de woning niet wilt, maar gedraag u evenmin alsof u koste wat kost het pand wilt hebben.

Elders in dit boek



In hoofdstuk 4 leest u alles over bouwtechnische keuringen, die u kunt gebruiken om de prijs naar beneden te praten. Of juist om uw hoge vraagprijs te verdedigen. Betrek ook de staat van onderhoud in uw onderhandelingen.

Extra afdingen bij een makelaar

Een makelaar kent – als het een goede is – natuurlijk alle trucjes door en door. Zo ook de vaak toegepaste gewoonte om tien procent onder de vraagprijs te bieden. Daar heeft deze dan ook allang rekening mee gehouden. Laat u wel altijd leiden door uw gezonde verstand. Als u op basis van de informatie van het Kadaster (zie hoofdstuk 4 op pagina 38) tot de conclusie bent gekomen dat de prijs al scherp is, doet u zichzelf geen plezier door te onderbieden.

Vertrouw nooit een makelaar...



Van de tegenpartij dan. De schijnbaar onschuldige vraag wat u maximaal aan een woning kunt besteden, maakt u bijvoorbeeld bijzonder kwetsbaar.

Onderhandelen als verkopende partij

Wees duidelijk over interesse van andere partijen...

Het kan absoluut geen kwaad als u aangeeft dat er meer mensen geïnteresseerd zijn in uw woning. Integendeel. Zo voert u de druk op een nette manier op.

...Maar praat slechts met één potentiële koper tegelijkertijd

Er is niets mis met – bijvoorbeeld – het laten bieden van potentiële kopers. Maar heeft u eenmaal partij gekozen waarmee u verder wilt praten, houd het dan ook daarbij. Totdat de besprekingen eventueel stuklopen, natuurlijk.

Overdracht en nasleep

14

Koopovereenkomst

Optieverklaring

Nog niet helemaal zeker of u een bepaald huis wel wilt hebben? Bedenk tijd nodig? Vraag dan om een optie. De verkopende partij is niet verplicht deze te geven. Wil deze dat wel, dan wordt in een optieverklaring vastgelegd dat u voor een bepaalde, beperkte periode het recht heeft om een woning te kopen tegen een bepaald, overeengekomen bedrag.

Mondelinge koopovereenkomst

De koop van een woning moet schriftelijk worden gesloten. Oftewel: als verkoper en koper tegenover elkaar uitspreken dat ze het eens zijn over de koop, is dat nog niet voldoende. U moet een schriftelijke overeenkomst sluiten. Dit geldt overigens alleen als u als individuele consument aan het kopen bent. Voor kopersverenigingen, Verenigingen van Eigenaren en mensen die namens hun bedrijf een mondelinge overeenkomst sluiten, gelden weer andere regels.

Modelkoopovereenkomst

U hoeft niet zelf het wiel uit te vinden. U kunt gebruikmaken van diverse modelkoopovereenkomsten die her en der op internet zijn te vinden. Ondermeer op

**[www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Webwinkel/
Webwinkelsubcontractenenbrieven/](http://www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Webwinkel/Webwinkelsubcontractenenbrieven/)**

[DownloadsBestaandHuisKopen.htm](#) staat een uitgebreide hoeveelheid voorbeeldcontracten.

Nalezen

Deze mededeling lijkt misschien overbodig, maar het is handig om de modelkoopovereenkomst goed door te nemen zodat u precies weet waarvoor u tekent. Op de hiervoor genoemde website van de Vereniging Eigen Huis vindt u uitgebreide toelichtingen: lees die goed. Een aantal belangrijke aspecten van koopcontracten behandelen we hierna.

Bedenktijd

Standaard heeft u als koper na het tekenen van het koopcontract minimaal drie dagen bedenktijd (u kunt een langere periode afspreken) waarin u nog onder de koop uitkunt. Dit geldt overigens niet voor een woning die u op een veiling heeft gekocht en die onder toezicht van een notaris stond. De bedenktijd geldt evenmin voor de verkopende partij.

Van deze drie dagen moeten er twee werkdagen zijn. Of anders gezegd: twee achtereenvolgende weekenddagen tellen voor één. Tekent u dus op vrijdag, dan gelden zaterdag en zondag voor slechts één dag en loopt uw bedenktijd tot en met dinsdagavond 23:59:59 uur. U ontbindt de koop schriftelijk, dus aangetekend met handtekening retour. Laat u het op het laatste moment aankomen, dan is een koerier wellicht een optie, en in ieder geval minder kostbaar dan een huis dat u eigenlijk niet wilt.

Let op: als u na het ontbinden van de koop binnen een half jaar bij dezelfde verkoper alsnog hetzelfde huis aanschafft, dan hebt u niet nogmaals drie dagen bedenktijd.

Ontbindende voorwaarden



Ontbindende voorwaarden

Dit zijn onderdelen van het contract op basis waarvan u de koop als koper kunt laten ontbinden. Veel voorkomende ontbindende voorwaarden zijn:

- **Financiering, met of zonder Nationale Hypotheek Garantie (NHG).** U kunt in het koopcontract laten opnemen dat u de woning alleen koopt als u de financiering rond krijgt, al dan niet met Nationale Hypotheek Garantie. Uw woord is niet voldoende als u van deze ontbindende voorwaarde gebruik wilt maken. Gebruikelijk is dat u minimaal drie afwijzingen van hypotheekverstrekkers moet laten zien. Denk ook vooruit: blijft in de toekomst uw financiële positie hetzelfde? Laat in het koopcontract eventueel een financieringsplafond opne-

men. Geef als u verwacht minder te gaan werken bijvoorbeeld aan dat u de financiering wilt rond krijgen op basis van 75 procent van uw huidige salaris.

- **Huisvestingsvergunning.** In sommige gemeenten mag u niet zomaar neerstrijken. Neem het niet verkrijgen van de benodigde vergunning daarom op als ontbindende voorwaarde.
- **Bouwtechnische keuring.** Deze keuring had u eigenlijk voor de aankoop moeten laten uitvoeren, want dan had u er tijdens de onderhandelingen nog wat aan gehad. Nu moet u de verkopende partij zien te overtuigen dat een bouwtechnische keuring alsnog moet plaatsvinden, én dat een tegenvallende keuring reden moet zijn om de koop af te blazen. Dit is natuurlijk niet in het belang van de verkoper, en deze zal dan ook lang niet altijd instemmen, maar het is een poging waard. U kunt wellicht de verkoper nog wel zover krijgen dat deze genoeg neemt met sterk beperkte ontbindingsvoorwaarden. Bijvoorbeeld: de bouwtechnische keuring is alleen reden tot ontbinding als daaruit blijkt dat u voor meer dan een bepaald bedrag aan herstelwerkzaamheden zult moeten uitgeven.

Wees u ervan bewust dat ontbindende voorwaarden maar een beperkte periode geldig zijn. Na die periode – die eveneens in het contract moet worden gespecificeerd – kunt u alleen nog onder de koop uit als u bereid bent een zeer forse boete te betalen.

Boete

Zorg ervoor dat u zeker weet dat u de woning wilt kopen, en dat de voor u belangrijke ontbindende voorwaarden in het con-

tract staan. Zo niet, dan kunt u behoorlijk in de problemen komen. Veel contracten bevatten de bepaling dat u een boete van tien procent van de aankoopsom verschuldigd bent als de aankoop toch niet door kan gaan. Hoewel sommige bijna-kopers er voor de rechter in zijn geslaagd dit percentage omlaag te brengen, biedt dat voor u natuurlijk geen enkele garantie.

Ouderdomsclausule

Een oude woning kan veel gebreken hebben. Met een ouderdomsclausule probeert de verkopende partij zijn aansprakelijkheid voor eventuele gebreken in te perken. Zo'n clausule is dus niet gunstig voor de koper. Blijkt er wat te mankeren aan de woning, dan komt u ook voor de rechter meestal niet ver.

Achterblijvende goederen

Het is nuttig om goed af te spreken welke goederen in de woning achterblijven. Leg zwart op wit vast wat de vorige bewoners al dan niet meenemen, zoals zonwering, lampen, kasten, gordijnrails, de houten vloer enzovoort. De Vereniging Eigen Huis heeft – alleen voor leden – een voorbeeldcontract online staan op www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Webwinkel/Webwinkelsubcontractenenbrieven/LijstZakenBijKoopakte.htm.

Sleutelverklaring

Wellicht wilt u alvast aan het klussen in uw toekomstige woning voordat de sleuteloverdracht formeel heeft plaatsgevonden. Dan is het verstandig een sleutelverklaring op te stellen. Hierin spreken verkoper en koper af dat de koper alvast aan het werk mag – maar nog niet in de woning mag gaan wonen – en dat de verkoper niet aansprakelijk is voor schade die de verkoper met zijn

kluswerkzaamheden aanricht. Het zal u niet verbazen dat ook in dit geval de Vereniging Eigen Huis een standaardverklaring aanbiedt, wederom alleen voor leden:

**[www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Webwinkel/](http://www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Webwinkel/Webwinkelsubcontractenenbrieven/Sleutelverklaring.htm)
[Webwinkelsubcontractenenbrieven/Sleutelverklaring.htm](http://www.eigenhuis.nl/VerenigingEigenHuis/Webwinkel/Webwinkelsubcontractenenbrieven/Sleutelverklaring.htm).**

De overdracht

Met het tekenen van het koopcontract is de koop gesloten. De levering – het moment dat u het huis in gebruik krijgt – volgt meestal later. Het tekenen van de leverings- of transportakte vindt altijd plaats bij de notaris, zulks in tegenstelling tot het tekenen van het koopcontract. Dit laatste contract bij de notaris tekenen is eigenlijk alleen in Amsterdam en omgeving gebruikelijk, en zelfs daar zijn er uitzonderingen. Voor de huidige woning van de auteur werd het contract op het kantoor van de verkoper getekend.

Eindinspectie

Voordat u de leveringsakte tekent, is het verstandig om de woning nog een laatste keer te inspecteren. Zijn er plotseling gebreken die u niet eerder zag? Zijn alle roerende goederen waarover u afspraken heeft gemaakt ook daadwerkelijk aanwezig en in goede staat? De eindinspectie is uw laatste kans om in het oog springende gebreken aan de woning aan de orde te stellen. Komt u er na de sleuteloverdracht achter dat er iets mis is dat u eerder had kunnen ontdekken, dan heeft u bijzonder weinig kans dit nog op de verkoper te kunnen verhalen. Of het moet gaan om een verborgen gebrek (zie verderop in dit hoofdstuk).

Transportakte ondertekenen

Lees de transport- oftewel leveringsakte grondig door voordat u tekent. De inhoud mag niet strijdig zijn met die van het koopcontract. Dus als er bijvoorbeeld een ander aantal vierkante meters aan grondoppervlak in de transportakte staat, protesteer dan onmiddellijk bij de verkoper. Wilt u toch tekenen, doe dat dan onder protest. Komt u pas na afloop erachter dat de transportakte heel andere gegevens bevat dan het koopcontract, dan staat nog de weg naar de rechter open. Volgens de Vereniging Eigen Huis is het niet uitgesloten dat u een kans maakt, zeker als dit pas de eerste of tweede keer is dat u een huis koopt. De rechter kan dan besluiten dat u recht hebt op enige coulance omdat u per slot van rekening niet elke dag een nieuw huis koopt en evenmin elke dag een transportakte onder uw neus krijgt.

Gebreken aan uw nieuwe paradijs

Het is zover: de transportakte is gepasseerd, en u zit in uw nieuwe huis. Toch komt u er na een paar weken achter dat er iets niet in orde is met uw woning. Wat kunt u doen?

Verborgene gebreken claimen

Gekocht is gekocht. Bij een bestaande woning heeft u na het passeren van de transportakte weinig mogelijkheden meer om problemen op de verkoper te verhalen. Maar er zijn uitzonderingen. Het moet dan gaan om een verborgen gebrek, dus iets dat u niet eerder had kunnen opvallen. En het gebrek moet een normaal gebruik van de woning in de weg staan. Het helpt als u het gebrek snel ontdekt. Als de oven het een halve dag na opleve-

ring niet meer doet, is de kans immers groot dat dit defect al aanwezig was toen de verkoper er nog woonde.

Als het gaat om een manco waarvan u zeker weet dat de vorige bewoner ervan moet hebben geweten, heeft u ook kansen om de schade op de verkoper te verhalen. En liegen of jokken mag ook niet. De verkoper heeft immers een informatieplicht, en die is streng. Stel dat in de verkoopdocumentatie staat dat de cv-ketel vorig jaar nog is vernieuwd, maar u komt erachter dat het apparaat al elf jaar loopt te buffelen, dan heeft de verkoper waarschijnlijk een probleem. Tenzij de bouwdatum levensgroot aan de buitenkant op het apparaat staat vermeld: dan komt de verkoper mogelijk weg met het argument dat u dat had moeten zien bij uw inspecties.

Is er sprake van een reële klacht, stuur de verkoper dan een brief waarin u verzoekt om herstel binnen een redelijke termijn. Meestal is dat twee weken, maar wanneer u erachter komt dat de gehele fundering moet worden vervangen is dat uiteraard niet redelijk, want niet haalbaar.

Begin niet alvast zelf met het verrichten van reparaties. U kunt de kosten hoogstwaarschijnlijk dan niet meer verhalen, en wel om twee redenen. Ten eerste moet u de verkoper zelf in staat stellen om de reparaties op zijn of haar manier te verrichten. De verkoper heeft misschien wel een goedkopere of betere manier dan u in gedachten en kan dus niet worden verplicht om de rekening van een door u uitgezochte reparateur te betalen. Ten tweede maakt u het moeilijker om te bewijzen dat uw woning een ernstig gebrek had als dit eenmaal hersteld is.

Onverwachte kosten van een nieuwbouwwoning

15

Bouwrente en rente tijdens de bouw

Dat u na het aankopen van een nieuwbouwwoning te maken krijgt met dubbele woonlasten, had u zich vermoedelijk al wel gerealiseerd. U moet immers de bouwer financieren, want die zal niet uit de goedertierenheid van zijn hart alle bakstenen en cement een jaartje (of twee) willen voorschieten.

Minder bekend is het dat u met twee soorten rente te maken krijgt: bouwrente en rente tijdens de bouw.

Bouwrente betaalt u aan de bouwer, en wel bij aankoop van het huis tot aan het passeren van de hypotheekakte. De bouwer heeft immers allerlei kosten gemaakt voor de grond, maar wellicht ook al voor een gedeelte van de bouw als die reeds begonnen is. En omdat die kosten aan u zijn voorgesloten, betaalt u rente over dit bedrag.

De bouwrente is gedeeltelijk aftrekbaar. Stel dat u een huis koopt op 1 maart, maar de aannemer is al op 1 januari begonnen met grond kopen. Dan kunt u de rente over die periode niet aftrekken. En als u deze bouwrente meefinanciert in de hypotheek is de rente over deze rente evenmin aftrekbaar. Vervolgens passeert op 1 juni de hypotheekakte. De bouwrente tussen 1 maart, toen u het huis kocht, en 1 juni is wél fiscaal aftrekbaar. Echter, financiert u dit bedrag mee in uw hypotheek, dan is de rente over deze bouwrente evenmin aftrekbaar.

Vanaf het moment dat de hypotheekakte is gepasseerd, worden rekeningen van de bouwer uit uw hypotheekdepot betaald. U betaalt nu ook rente, maar die gaat rechtstreeks naar uw bank. Deze rente wordt 'rente tijdens de bouw' genoemd en is eveneens fiscaal aftrekbaar. Maar rente over 'rente tijdens de bouw' is niet aftrekbaar, zou u besluiten deze kosten mee te financieren. Kopers die zich dit kunnen veroorloven, kunnen er om die reden voor kiezen om bouwrente noch rente tijdens de bouw mee te financieren.

Parkeerplaats

Geintje van de gemeente: uw appartementencomplex komt in een nieuw parkeervergunningengebied te liggen waar het aantal beschikbare vergunningen bewust laag wordt gehouden. Als u wilt blijven autorijden en geen zin hebt in een flinke wandeling elke ochtend en avond, bent u in zo'n situatie vrijwel gedwongen om een parkeerplaats bij uw woning te kopen.



Met een beetje pech heeft de projectontwikkelaar ook door in welk lastig parket u zit, en wordt de prijs van de parkeerplaats nog eens even flink opgekrikt. Zo waren de parkeerplaatsen in het complex van de auteur liefst 7000 euro duurder dan in een aangrenzend pand dat vrijwel gelijktijdig werd opgeleverd. Uw enige troost: aangezien gemeenten parkeren steeds duurder maken en gebieden waar betaald parkeren geldt steeds verder uitbreiden, is de kans vrij groot dat u bij een verhuizing uw investering dubbel en dwars terugkrijgt.

Meer- en minderwerk

Meer- en minderwerk is de verzamelnaam van al het extra werk dat u door de aannemer laat uitvoeren (bijvoorbeeld: extra stopcontacten in alle kamers), en al het werk waar u juist vanaf ziet (bijvoorbeeld: de keuken die u niet laat plaatsen omdat u dat zelf gaat doen). Vuistregel is dat u meestal voor minderwerk bijna geen geld terugkrijgt, terwijl voor meerwerk soms idiote prijzen worden gevraagd. Verhalen over een luxere cv-ketel die twee keer zo veel kost als de brochureadviesprijs zijn verre van een uitzondering. De aannemer komt hier echter vaak mee weg omdat u tijdens de bouw van hem afhankelijk bent.

Keuken

Formeel is de keuken bij de aanschaf van uw woning inbegrepen. In de praktijk blijkt de standaardkeuken in veel nieuwbouwprojecten nogal wat gelijkenis te vertonen met de afvalhoop achter Mandemakers Keukens. Het budget (de zogeheten stelpost) voor een standaardkeuken is vaak zo karig dat zelfs uw vrienden

uit de voormalige DDR bij deze treurnis acuut terug zullen verlangen naar de ijzeren laarzen van de Stasi. Reken dus gerust op 4000 euro voor een basiskeuken, en op 10.000 euro extra voor een keuken die luxe trekjes vertoont. Zeker als u gebruik wilt maken van de leverancier waarmee de aannemer samenwerkt, en daar bent u tijdens de bouw veelal toe verplicht.

U kunt ook overwegen om al vóór het tekenen van het koopcontract aan te geven dat u de keuken casco wilt laten opleveren. U krijgt dan niet zo veel geld aan minderwerk terug, maar kunt wel relatief probleemloos een keuken zelf plaatsen of dit laten doen door een leverancier die u zelf heeft uitgekozen.

Tip: als uw budget wat krap begint te worden, kunt u zowel terecht bij IKEA als bij bouwmarkten, die vaak aanbiedingen hebben voor zelf te installeren keukens. De meningen over de kwaliteit van IKEA-keukens verschillen nogal. De auteur is erg blij met de zijne, maar laat u daar vooral niet door beïnvloeden, want hij krijgt toch van geen enkel bedrijf provisie.

Koop vervolgens inbouwapparatuur die u wilt via internet. Via **www.kieskeurig.nl** vindt u de goedkoopste aanbieders. Vaak krijgt u een extra lange garantieperiode aangeboden als u meerdere apparaten van hetzelfde merk afneemt. Het installeren van een keuken kunt u misschien zelf. Anders zijn via **www.werkspot.nl** klusjesmannen in overvloed te vinden.

Gaat u naar een keukenstunter, kijk dan eerst goed op internet (**www.forumgrazer.net**) naar ervaringen die andere mensen met het betreffende bedrijf hebben. Ding vervolgens af.

Garantie



Ziet u af van plaatsing van badkamer of keuken door de aannemer? Dan geldt daarop ook geen GIW-garantie, ook al is die op de rest van het pand wel van toepassing.

Badkamer en toilet

Ook de badkamer en het toilet zitten in de aankoopprijs. Maar ook hier geldt dat de standaarduitrusting over het algemeen karig is, uitgezonderd zeer luxe bouwprojecten waarbij forse stelposten zijn gebudgetteerd. Om het nog erger te maken: in veel gevallen zit u voor een luxere uitvoering van het sanitair vast aan de door de bouwer uitgekozen badkamerleverancier. Wilt u dat niet? Dan moet u eerst de aannemer zover krijgen om de badkamer casco te laten opleveren. En dan begint het pas echt in de papieren te lopen. Want een keuken plaatsen is relatief eenvoudig. Een badkamer installeren echter is arbeidsintensief en dus duur. Dit arbeidsloon is weliswaar in de aankoopprijs van uw woning verdisconteerd, maar daar ziet u in de vorm van minderwerk bijna niets van terug.

Vaak is het dus voordeliger om – tegen de hoofdprijs – sanitair te bestellen bij de leverancier van de aannemer dan achteraf de gehele badkamer door uw eigen leverancier te laten plaatsen. Als u zelf heel handig bent en ruim in uw vrije tijd zit, liggen de zaken natuurlijk weer anders.

U kunt ook overwegen om de standaardbadkamer te laten plaatsen en deze al dan niet gedeeltelijk achteraf te verwijderen.

Muren uitbreken of verplaatsen

Wat? Waarom zou u gelijk muren willen uitbreken? Nou, bijvoorbeeld omdat u een woning heeft gekocht die in serie is gebouwd. Niet alle aannemers hebben zin om wanden weg te laten of te verplaatsen. Krijgt u ook te maken met een bouwer die de flexibiliteit heeft van een Iraanse ayatollah, dan kunt u helaas pas na aflevering die extra grote *master bedroom* laten realiseren.

Overigens: soms zijn er goede redenen waarom bouwers geen veranderingen aan wanden willen aanbrengen. Zo kan het zijn dat het om een dragende muur gaat. Ook zitten er soms leidingen in wanden verwerkt. Bestudeer dus altijd het bestek van een woning voordat u gaat klussen.

Behangen, schilderen en stucwerk

De muren van uw nieuwbouwwoning worden vermoedelijk 'behangklaar' opgeleverd. Dit betekent precies wat u denkt: de muren zijn geschikt om er behang op te plakken. En dat kunt u maar beter snel doen ook, want de muren zijn bij oplevering zo stoffig dat u bij één ongelukkige beweging eruitziet als de Verschrikkelijke Sneeuwman.

U kunt ook overwegen om de boel te (laten) stuccen. Houd dan wel rekening met de mogelijkheid van krimpscheuren (zie verderop in dit hoofdstuk).

Extra cv-werk

De standaard cv-ketel in een nieuwbouwwoning is lang niet altijd ruim bemeten. Wilt u een grotere ketel, overweeg die dan achteraf te laten plaatsen, afhankelijk van de opslag die de aannemer berekent. Wat u echter beter gelijk kunt laten doen, is het eventueel laten aanleggen van verzaamd leidingenwerk ten bate van (bijvoorbeeld) een luxe douche die behoefte heeft aan een fikse watertoevoer. Achteraf leidingwerk laten vervangen is bijna altijd duurder en bovendien ingrijpend.

Extra elektrawerk

Hier geldt iets vergelijkbaars als bij 'Extra cv-werk'. Het laten plaatsen van extra groepen kan altijd achteraf nog als de aannemer hier belachelijke prijzen voor vraagt.

Maar het laten aanleggen van loze leidingen kunt u beter door de aannemer laten doen. Hierop bezuinigen is niet slim als u verwacht veel extra stopcontacten nodig te hebben. Door deze loze leidingen kunt u immers nieuwe wandcontactdozen aansluiten zonder dat er in muren gefreesd moet worden.

Veel aannemers bieden het plaatsen van een loze leiding en het daarop aansluiten van een extra wandcontactdoos overigens ook als relatief voordelige combinatie aan. Overweeg dit serieus als de prijs redelijk is: het scheelt u een hoop gedoe en u kunt de aannemer aanspreken op het niveau van afwerking.

Let op bij oplevering van de loze leidingen. In een loze leiding hoort een zogeheten trekdraad te zitten, bedoeld om later een trekveer mee door de leiding te halen. Aan deze trekveer maakt u vervolgens de elektriciteitsdraden vast.

Zit de trekdraad niet in de loze leiding, dan is dit een opleverpunt: iets dat de aannemer dient te verhelpen. Fraude met trekdraden komt ook voor; zo zat in de woning van de auteur een trekdraad van slechts een halve meter in een loze leiding. Reden: de leiding bleek door een bouwfout vol te zijn gelopen met beton.

Vocht, deuren en krimpscheuren

Een nieuwbouwwoning bevat veel vocht: 4000 liter is (!) niet ongewoon. Dat vocht moet verdampen, reden waarom het verstandig is om binnendeuren tegen elkaar open te laten staan. Anders kunnen ze kromtrekken. Een ander effect van verdampend vocht is het ontstaan van krimpscheuren in bijvoorbeeld stucwerk.

Omdat het wel een jaar (inclusief stookseizoen) kan duren voordat uw woning 'droog' is, zult u merken dat gedurende dat eerste jaar gaandeweg scheuren kunnen ontstaan. Het valt te overwegen om in eerste instantie dan ook te bezuinigen op stucwerk. Als u er na twee jaar redelijk zeker van bent dat het vocht wel uit de woning is verdwenen – koop eventueel een hygrometer – kunt u alsnog alles een keertje 'extra goed' laten doen. Een alternatief is het bijwerken van krimpscheuren met acrylaat- of structuurkit, en daarna eventueel overschilderen met spackverf.

Pas op: denk niet slim te zijn door de kachel op 28 graden te zetten. De woning wordt daardoor inderdaad sneller droog, maar juist daardoor ontstaan er nog veel sneller krimpscheuren. Geduld is in dit geval de maat der dingen. Zet wel de mechanische ventilatie op stand 2.

Problemen: van bouwvertraging tot opleveringsgebreken / 6

Ook u kunt problemen krijgen

Bij elke bouw kan wat misgaan. Statistisch gezien is dat zelfs heel waarschijnlijk. Volgens de Vereniging Eigen Huis had het gemiddelde nieuwbouwhuis in 2007 bij oplevering 24,5 gebreken. Daar zitten echter ook woningen tussen waar vrijwel niets aan mankeert. Het is helaas geen uitzondering dat een woning dertig of meer opleverpunten heeft.

Verwar 'opleverpunten' niet met 'bouwfouten'. Ja, bouwfouten zijn opleverpunten, maar niet alle opleverpunten zijn bouwfouten. Het komt ook voor dat een aannemer het afgesproken meerwerk niet, of anders dan afgesproken, uitvoert.

Documentatie, documentatie, documentatie

Papier is bij alle mogelijke problemen uw beste vriend. Ga er nooit vanuit dat u kwesties zult kunnen oplossen met een beroep op de redelijkheid van de aannemer. Soms is dat zo, maar soms ook niet. Bewaar dus alles wat later als bewijsmateriaal kan worden gebruikt, zoals opdrachtbevestigingen, e-mailcorrespondentie, verkoopbrochures, technische beschrijvingen, getekende (!) offertes, bouwtekeningen, foto's die u neemt tijdens de bouw en de (voor)oplevering (zie verderop in dit hoofdstuk), en verzendbewijzen van aangetekende brieven. Want uiteraard verstuurt u belangrijke post nooit met louter een vierenzeventigcentsportretje van Bea.

A friend in need is a friend indeed

Heeft u ter zake kundige kennissen (makelaars, bouwkundig ingenieurs, aannemers), dan zit u goed. U kunt hun kennis gebruiken om uzelf voor vergissingen te behouden.

Maar ook als u geen vrienden heeft met speciale expertise, is het nuttig om hun hulp in te roepen. Zo is het altijd prettig om neutraal gezelschap te hebben bij tussentijdse bezichtigingen en (voor)opleveringen. Mensen die, in tegenstelling tot u of uw partner, niet emotioneel betrokken zijn, bieden u immers de kans van hun koele blik te profiteren.

Oplevering van uw woning

Bezichtigingen

Het is gebruikelijk dat u tijdens de bouw gelegenheid krijgt om alvast in de woning rond te kijken. Let daarbij goed op of u afwijkingen van de afspraken constateert. Nogal wat bezichtigingen vinden plaats als de werkzaamheden al een flink eind zijn gevorderd – anders valt er immers weinig te zien. Dus als u tijdens zo'n bezichtiging constateert dat de extra waterleidingaansluiting die u had besteld ten bate van de Amerikaanse koelkast niet is aangelegd, is dit een mooi moment om dit aanhangig te maken. Doe dat zowel mondeling als schriftelijk. Het kan best zijn dat de aannemer uit zichzelf de boel op orde zou hebben gebracht, maar als hij dat niet doet staat u sterker met een goed dossier.

Vooroplevering

Een vooroplevering is ook een soort bezichtiging, maar dan een-tje zonder officiële status. U kunt zonder problemen hierbij weg-

blijven. Gaat u toch, dan kan het gebeuren dat u wordt verrast met een ter plekke door de aannemer gemaakt verslag van de vooroplevering. Onderteken dit verslag nooit. Hier is voor u geen enkel voordeel aan verbonden. En accepteer in geen geval de sleutels. Gebruik een vooroplevering hoogstens om de aannemer te motiveren gebreken voor de echte oplevering te herstellen.

Oplevering

Het valt aan te raden om voor de oplevering de hulp van een bouwkundige in te huren. Dat kan ondermeer bij de Vereniging Eigen Huis. Het voordeel van het inhuren van de Vereniging Eigen Huis is niet dat de auteur van dit boek dan commissie ontvangt, want dat doet hij niet, maar wel dat de VEH min of meer gerespecteerd wordt door aannemers. U krijgt van de VEH bovendien een schriftelijk rapport dat u kunt gebruiken bij eventuele juridische stappen (zie hoofdstuk 17 over arbitrageprocedures).

De bouwkundige noteert alles wat hem of haar opvalt, maar dit is ook het moment om in het opleveringsrapport zaken te laten opnemen die volgens u niet in orde zijn, maar volgens de aannemer wel. In het opleveringsrapport wordt dan wel vermeld dat de aannemer het niet met uw lezing eens is, maar u kunt vervolgens het opleveringsrapport wel gebruiken tijdens een latere arbitrageprocedure. Omgekeerd: laat u twistpunten niet opnemen in het opleveringsrapport, dan kunt u tijdens arbitrage (zie hoofdstuk 17) de vraag krijgen waarom u niet eerder de kwestie aan de orde heeft gesteld.

U kunt oplevering van de woning weigeren, maar pas op: dat kan alleen bij zeer ernstige gebreken waardoor de woning feitelijk niet bewoonbaar is. Om een krakend scharnier of een barst in een niet-dragende binnenmuur kunt u de oplevering dus niet weigeren. Ook hier bewijst de aanwezigheid van een professionele bouwkundige zijn nut. Is deze het met u eens, dan staat u sterk.

Weiger de woning zowel mondeling als schriftelijk (aangetekend met verzendbewijs). Hoort u niets en heeft u bewijs van verzen- ding, dan kunt u ervan uitgaan dat de aannemer de weigering heeft geaccepteerd.

Accepteer bij weigering in geen geval de sleutels van de woning. U heeft, bij terechte weigering, recht op een half promille (dus 0,05 procent) van de aankoopsom aan schadevergoeding per kalenderdag. Dat kan flink aantikken. Voor een huis van drie ton is de schadevergoeding 1050 euro per week!

De aannemer stopt de klok

Is de oplevering al schriftelijk aangekondigd, maar wordt deze toch weer uitgesteld? Ook in dat geval kunt u een beroep doen op een schadevergoeding van een half promille van de aankoop- som per kalenderdag.

Te late oplevering

In uw koopcontract staat dat de aannemer uw woning in een bepaalde periode gereed moet krijgen. Die periode wordt uitge- drukt in 'werkbaar dagen'. Als het weer het werken onmogelijk maakt, stopt de teller. Dat kan bijvoorbeeld het geval zijn bij ste- vige wind, vorst of regen. Maar de praktijk is nog iets ingewikkel-

der. Want als al het buitenwerk is gedaan, en de aannemer louter binnen werkzaamheden hoeft te laten verrichten, is een beetje regen geen reden om de dag als onwerkbaar te noteren. Omgekeerd: op enig moment zult u een factuur krijgen waarop staat dat het dak gereed is. Maar dat sluit niet uit dat de aannemer toch nog buiten aan het werk moest, en een verregende dag dus wel degelijk onwerkbaar was.

Zie hier dan ook een niet aflatende bron van discussie tussen kopers en bouwers. Begrijpelijk, want hoe later de woning gereed is, hoe meer rente u betaalt en hoe langer u in uw oude huis moet blijven. Of misschien wel tijdelijk moet verkassen naar Center Parcs omdat de bouw zo uitloopt.

De oplevering



Om die reden bevat uw koopovereenkomst dan ook een standaardregeling voor schadevergoeding. Als het aantal werkbare dagen verbruikt is, hebt u recht op een half promille (0,05 procent) schadevergoeding per kalenderdag.

Het berekenen van het verstrijken van de werkbare dagen gebeurt vaak door de bouwer. U kunt redenen hebben om diens berekening niet te vertrouwen. In dat geval is het zinnig om een specificatie te vragen, zodat u precies weet welke dagen volgens de bouwer onwerkbaar waren. Die opgave kunt u vervolgens vergelijken met de gegevens van weerstations in uw buurt (zoek via Google) en de gegevens van Bouwkosten.nl (www.bouwkosten.nl/kostengegevens/onwerkbaarweer).

Koop altijd met (afbouw)garantie

Ja, u betaalt (iets) meer voor een nieuwbouwwoning waar een garantieregeling op van toepassing is. Maar daar krijgt u ook wat voor terug. Om te beginnen een betere nachtrust. Als de bouw-er failliet gaat, zorgt de garantieregeling er namelijk voor dat uw pand wordt afgebouwd. Heeft u geen garantie, en gaat de aannemer in heftig economisch weer toch kopje onder, dan zit u met een onafgebouwd pand. In het ergste geval zit er zelfs nog geen paal in de grond. Zonder garantie moet u vervolgens zelf maar zien hoe het huis ooit gereedkomt. En uw afgesloten hypo-otheek voor het huis dat u niet heeft, dient u vanzelfsprekend gewoon betalen.

Denk niet: aannemers gaan niet failliet. Bouwbedrijf Van Hooge-vest Groep uit Amersfoort sneuvelde bijvoorbeeld op 4 februari 2009.

Een garantieregeling biedt u bovendien de mogelijkheid om rela-tief eenvoudig uw recht te halen als het huis niet zo is opgele-verd als de bedoeling was. Al met al is het extreem onverstandig een woning te kopen waar geen garantieregeling op van toepas-sing is.

GIW versus Stiwoga



Behalve de overbekende GIW-garantie is er ook de Stiwoga-garantie, die net als de GIW-regeling u de garantie biedt dat u niet met een lege lap grond blijft zitten. Volgens de Vereniging Eigen Huis is Stiwoga beter waar het gaat om de afbouwgarantie, maar scoort GIW-garantie beter qua gestelde technische eisen aan de bouw van de woning. De meeste woningen worden gebouwd onder GIW-garantie, vandaar dat deze regeling in dit boek als norm wordt gehanteerd.

Uw gelijk halen bij opleveringsgebreken

Zoals in het vorige hoofdstuk duidelijk is geworden, mankeert aan iedere nieuwe woning wel wat. De bouwer heeft drie maanden de tijd om deze gebreken te verhelpen. Gelukkig kunt u hem daarbij wat extra motiveren.

Vijf procent van de aanneemsom in depot

U mag vijf procent van de aanneemsom achter laten houden door de notaris. Dit geld wordt meestal gestald op een zogeheten 'derdenrekening' (een rekening waarop de notaris het geld van derden zoals u bewaart). Informeer tijdig naar de procedure die de notaris hanteert (u heeft tenminste het nummer van de derdenrekening nodig) en geef door aan de bouwer dat u van dit zogeheten opschortingsrecht gebruik zult maken. Bel ook tij-

dig uw hypotheekverstrekker op. Meestal is het storten van geld in het depot geen probleem, maar in zeldzame gevallen wil een financier niet zomaar geld overmaken naar een aan hem onbekende rekening.

Na drie maanden: het depot

Het gebruikmaken van de depotregeling is de eerste drie maanden na oplevering zonder consequenties. Ondemeemt u geen actie, dan wordt na deze periode het depot vrijgegeven aan de aannemer: deze krijgt dan dus betaald. Maar zijn er bijna drie maanden verstreken en blijven er openstaande punten, dan kunt u de notaris (voordat de drie maanden om zijn!) aangeven dat u het depot langer wilt handhaven.

Maar pas op. Als de bouwer kan aantonen dat u het depot langer heeft laten aanhouden dan noodzakelijk was, kan het zijn dat u een rekening krijgt ter grootte van de wettelijke rente over de periode dat de bouwer ten onrechte niet over het geld heeft kunnen beschikken.

Algemene ruimten



Mag u uw depot ook achterhouden als u een appartement heeft gekocht en de algemene ruimten niet in orde zijn? Over deze vraag werd en wordt veel geruzied. De bouwer zal meestal beweren dat u uw depot moet vrijgeven als uw eigen woning in orde is. De Vereniging Eigen Huis meent daarentegen dat de vijfprocentsregeling ook geldt voor gebreken aan algemene ruimten. Hoe dan ook: de wet is op dit punt niet duidelijk. Houdt u het depot achter om snel herstel van de algemene ruimten af te dwingen, dan loopt u dus het risico op een extra factuur met wettelijke rente.

GIW-arbitrage- en opleveringsarbitrage

Heeft u een nieuwbouwwoning gekocht onder GIW-garantie, en is het koopcontract na 1 september 2003 gesloten, dan kunt u opleveringsarbitrage vragen voor bouwkundige gebreken die bij oplevering of in de drie maanden daarna zijn geconstateerd. U moet daar dan wel bewijs van hebben. Als u na twee maanden en dertig dagen erachter komt dat er iets niet in de haak is, moet u dit zo snel mogelijk melden. Het is handig om hier bewijs van te hebben voor het geval de aannemer last heeft van spontaan verdwijnende post.

Opleveringsarbitrage kan pas drie maanden na de oplevering worden aangevraagd: zo lang heeft de aannemer dus de tijd om het zelf op te lossen. Bij een koopcontract dat voor 1 januari

2007 is gesloten, vraagt u opleveringsarbitrage aan bij de afdeling Arbitrage van het GIW. Opleveringsarbitrage is spoedarbitrage. Vaak ligt er binnen drie maanden een uitspraak.

U kunt ook arbitrage aanvragen voor in de GIW-regeling omschreven kwesties die zich later dan drie maanden na oplevering voordoen. Ook daarvoor geldt dat u zich bij de afdeling Arbitrage van het GIW moet vervoegen als het koopcontract voor 1 januari 2007 is gesloten. Het griffiegeld voor GIW-arbitrage is 48 euro (2009).

Is uw koopcontract gesloten op of na 1 januari 2007, dan moet u zich voor arbitrage en opleveringsarbitrage vervoegen bij het Arbitrage Instituut GIW-Woningen. Het griffiegeld is dan 314 euro (2009).

Raad van Arbitrage voor de Bouw

Gaat uw grief niet over een bouwkundig aspect, maar bijvoorbeeld over de veel te late oplevering waar u naar uw mening te weinig schadevergoeding voor hebt ontvangen, dan moet u zich melden bij de Raad van Arbitrage voor de Bouw. Tenminste, als uw koopcontract voor 1 januari 2007 is gesloten. Procedures bij de Raad voeren is aanmerkelijk ingewikkelder dan bij het GIW. U bent dus geld kwijt aan juridische bijstand. Zelfs bij de Vereniging Eigen Huis betaalt u al snel 135 euro per uur. Een hoop geld, al is een advocaat gespecialiseerd in vastgoed vaak nog aanmerkelijk duurder. Daarnaast moet u de Raad zelf betalen. Dat is aanzienlijk duurder dan GIW-arbitrage (zie

www.raadvanarbitrage.nl/verklarendewoordenlijst/verklaring.php?ld=219).

Is uw koopcontract op of na 1 januari 2007 gesloten, dan kunt u terecht bij het Arbitrage Instituut GIW-Woningen. Dit is met een al eerder genoemd griffiegeld van 314 euro (2009) aanmerkelijk goedkoper dan de Raad van Arbitrage.

Tips voor het winnen van een arbitragezaak

- **Neem de tijd.** U moet het nodige papierwerk invullen en dat kost natuurlijk tijd. Raffel dit niet af. Uw zaak wordt behandeld door mensen die zich iets te vaak door rommelige en soms zelfs handgeschreven paperassen hebben moeten worstelen.
- **Documenteer.** Denk niet: 'Dat kan die arbiter toch wel nagaan', maar 'Hoe vollediger ik ben, hoe sterker mijn verhaal wordt.' Onderbouw dus alles met zo veel mogelijk relevante documentatie. Denk daarbij ook aan zelfgemaakt fotomateriaal en e-mailcorrespondentie met de bouwer. Indien u extra kosten heeft gemaakt als gevolg van een opleveringsgebrek, toon dan de noodzaak aan en vergeet kopietjes van de bonnetjes niet. Vanzelfsprekend dient u originelen altijd te behouden.
- **Vraag een second opinion.** Laat de papieren die u wilt insturen van tevoren kritisch lezen door een vriend of kennis. Kan deze er wijs uit worden? Zo nee, herschrijf dan net zolang totdat uw verhaal glashelder is.
- **Houd de post in de gaten.** Wellicht verstuurt de tegenpartij iets waar u onmiddellijk op moet reageren. Of bent u benodigde papieren vergeten mee te sturen en wil de arbiter die graag alsnog snel hebben. Lees alle post die u krijgt dus grondig en reageer er snel op.

- **Wees verdacht op trucjes.** De tegenpartij heeft vrijwel zeker de beschikking over juridische bijstand, en dat betekent dat er soms rare dingen kunnen gebeuren. Zo heeft de auteur het meegemaakt dat de tegenpartij aan het Garantie Instituut Woningbouw liet weten dat de arbitragezitting nog wel even uitgesteld kon worden, en wel in zulke bewoordingen dat het leek alsof de auteur daarmee had ingestemd. Dit was natuurlijk niet zo.
- **Verstuur aangetekend.** Zeker als u voor een arbitragezitting nog stukken aan het dossier wilt toevoegen. U bent dan verplicht om ook de tegenpartij te informeren. Neem niet het risico dat een cruciaal dossierstuk blijkt te zijn 'zoekgeraakt', maar verstuur belangrijke papieren altijd aangetekend met de optie 'Handtekening retour'.
- **Geen uitstel.** Arbitrage kan soms een onverdachte bron van hulpvaardigheid aanboren bij de aannemer. Wellicht is de bouwer onder dreiging van de arbitragezaak zelfs alsnog overgegaan tot het afhandelen van sommige afleverpunten. Maar laat u niet verleiden tot uitstel van de zitting totdat daadwerkelijk alle opleverpunten zijn hersteld.
- **Zorg voor gezelschap.** Tijdens de zitting is het prettig om niet alleen te staan. Vraag dus dezelfde persoon die u naar aanleiding van hoofdstuk 16 heeft gevraagd om u te assisteren bij de oplevering, om u te vergezellen. Zo heeft u bovendien een getuige.
- **Houd het feitelijk.** Arbiters hebben, net als rechters, een hekel aan mensen die hen vertellen hoe ze de wereld moeten zien. U mag feiten aanvoeren, maar de interpretatie daarvan laat u het beste zo veel mogelijk over aan de arbiter.

- **Houd u aan het protocol.** De arbiter zal uitleggen dat zowel u als de tegenpartij om beurten het woord mogen voeren. Houd u hieraan, ook al verkondigt de tegenpartij naar uw gevoel de grootst mogelijke onzin, en wacht op uw beurt om repliek te geven.

Over de auteur

Arjan Dasselaar (1975) schreef dit boek omdat hij wilde dat het er was geweest toen hij zijn eerste huis kocht. Daarbij zat niet alles, maar wel redelijk veel tegen. Van een aannemer die het pand maar niet opleverde, tot de projectontwikkelaar die pas na een arbitragezaak ervoor wilde zorgen dat de ramen in de woonkamer ook zonder ladder open konden.

In het dagelijks leven werkt Dasselaar ondermeer als economisch journalist voor het weekblad Elsevier en als docent aan de Rijksuniversiteit Groningen. Ook is hij vaste columnist van nieuwssite NU.nl. De meeste werkzaamheden verricht hij vanuit een tweelaags penthouse binnen de Amsterdamse ring. Of vanaf het bijbehorende dakterras.

Op www.arjandasselaar.nl is zijn website te vinden.

Index

- Aankoopmakelaar, 23
- Aankoopmoment, 4
- Adreswijziging, 99
- Adverteren, 43, 46
- Advocaat, 107
- Afdingen, 135
- Aflossen, 60
- Aflossingsvrije hypotheek, 56
- Afsluitprovisie, 61
- Annuïteitenhypotheek, 57
- Appartement, 83
- Arbitrage, 162
 - tips bij ~zaak, 164
- Artist impression, 18
- Badkamer en toilet, 149
- Bedenktijd, 138
- Beetjehulp.nl, 32
- Belasting, 69
 - heffing voorkomen, 75
- Beleggingshypotheek, 55
- Benedenwoning, 84
- Bestaande bouw
 - aanbod, 20
 - onderhandelbare prijs, 19
 - verhuizen, 20
 - voordelen, 18
- Bezichtiging, 154
- Bijleenregeling, 72
- Bouwkundige keuring, 36

Bouwrente, 145
Bouwtechnische keuring, 140
Box 3, 73
 sparen, 74
Branchevereniging, 25, 31
Btw, 29
Buitenruimte, 85
Bungalow, 84
Buren, 19, 86, 103
 overlast, 104
Buurt, 38
Checklist, 113
Courtage, 26, 28
Criminaliteit, 86
Crisis, 1
 wel of niet kopen, 4
Cv-ketel, 78
Cv-werk, 151
Dubbele woonlasten, 6, 145
Eengezinswoning, 83
Eigenwoningbijdrage, 66
Eigenwoningforfait, 70
Elektrawerk, 151
Energieverbruik, 15
Erfpacht, 81
Executiewaarde, 17
Financiering, 51, 139
Fiscale aspecten, 69
Forumgrazer.net, 23
Funda.nl, 29, 90, 93
 gedeeltelijk op ~, 33
 Heatmaps, 86

- Garantie, 11, 159
- Garantie Instituut Woningbouw, 11
- Gebreken, 143
- Gereedschap, 80
- Gezinsamenstelling, 8
- Gezinsuitbreiding, 85
- GIW, 11, 160
 - arbitrage, 162
 - garantie, 35
- GIW-garantie, 13
- Google Streetview, 91
- Hoekwoning, 84
- Huisbezoek, 46
- Huishoudelijk reglement, 112
- Huisvestingsvergunning, 140
- Huizenpartner.nl, 32
- Huizenprijzen, 1
- Huren versus kopen, 9
- Huysshop.nl, 32
- Hypotheek, 51
 - adviseur, 53
 - NHG, 64
 - nieuwbouwwoning, 62
 - renteaftrek, 69
 - soorten, 55
 - starters, 66
 - taxatie, 36
 - verkrijgen, 52
 - versus consumptief krediet, 71
 - verzekeringen, 63
 - voorwaarden, 59
- Hypotheekgever, 52

Hypotheeknemer, 17, 52
Hypotheekrente, 9
Hypotheekrenteaf trek, 69
 beperkingen, 71
 eigenwoningforfait, 70
 maximumduur, 72
Inbouwapparatuur, 148
Inflatie, 58
Informatieplicht, 48
Inrichting, 45
Inrichtingskosten, 19
Inschrijving, 60
Jaap.nl, 94
Kadaster, 40
Kapitaalopbouw, 7
Keuken, 147-148
Keuring, 36
 bouwtechnisch, 140
Kindvriendelijk, 86
KK
 Zie Kosten koper
Klusjesman, 148
Koopovereenkomst, 137
 model~, 137
 mondeling, 137
Koopsubsidie, 66
Koopwoning, 4
Kopen
 bedenktijd, 138
 boete, 140
 checklist, 113
 eindinspectie, 142

- ontbindende voorwaarden, 139
- overdracht, 142
- redenen, 5, 8
- transportakte, 142
- Kosten
 - erfpacht, 81
 - onderhoud, 77
 - OZB, 82
 - tuin, 79
- Kosten koper, 15
- Krimpscheuren, 152
- Landelijk wonen, 96
- Layar, 90
- Leefklimaat, 6
- Ligging, 88
- Lineaire hypotheek, 56
- LMV, 25
- Locatie, 83
- Looptijd, 59
- Maisonnette, 83
- Makelaar, 23
 - afdingen, 135
 - btw, 29
 - courtage, 26
 - kennis, 25
 - keuze, 31
 - kopen zonder ~, 35
 - redenen om een ~ te nemen, 25
 - soorten, 23
 - taakverdeling, 32
 - tarieven, 32
 - tucht, 25

- verkopen zonder ~, 39
- woning vinden, 89
- Makelaarsland.nl, 32
- Meer- en minderwerk, 147
- Modelkoopovereenkomst, 137
- Muren uitbreken of verplaatsen, 150
- Nationale Hypotheek Garantie, 64
- Nederlandse Vereniging van Makelaars
 - Zie NVM
- NHG, 64
- Nieuwbouw
 - artist impression, 18
 - badkamer en toilet, 149
 - en overdrachtsbelasting, 15
 - en taxatie, 17
 - energieverbruik, 15
 - extra cv-werk, 151
 - extra elektrawerk, 151
 - garantie, 11
 - hypothek, 62
 - keuken, 147
 - kopen zonder makelaar, 35
 - krimpscheuren, 152
 - meer- en minderwerk, 147
 - muren uitbreken of verplaatsen, 150
 - onverwachte kosten, 145
 - parkeerplaats, 146
 - schilderen, 150
 - sites, 92
 - stucwerk, 150
 - technische omschrijving, 18
 - tuin, 20

- vinden, 92
- vocht, 152
- voordelen, 11
- Niksertussen.nl, 32
- NVM, 25
 - en Funda, 29
- Omgeving, 86
- Onderhandelen, 131
 - als kopende partij, 132
 - als verkopende partij, 136
- Onderhoud, 77
- Onderhoudskosten, 7
- Onderpand, 17
- Onroerendezaakbelasting, 9, 82
- Ontbindende voorwaarden, 139
- Oplevering
 - arbitrage, 162
 - gebreken, 160
 - problemen, 153
 - te laat, 156
 - woning, 154-155
- Optie, 137
- Ouderdomsclausule, 141
- Overdracht, 142
- Overdrachtsbelasting, 15-16
- Overlast
 - aanhoudend, 106
 - relatieve, 105
 - van burens, 104
- Overname roerende zaken, 21
- Overwaarde, 53
- OZB, 82

OZB-aanslag, 40
Parkeerplaats, 146
Platteland, 103
Politie, 107
Prijs bepalen, 131
Prijsindex Bestaande Koopwoningen, 38
Prijsklasse, 83
Problemen, 153
Raad van Arbitrage voor de Bouw, 163
Recessie, 1
Rente, 59, 145
Rentekorting, 17
Rijtjeshuis, 84
Roerende zaken, 21
Ruimte, 85
 buiten~, 85
RVT, 26
Schilderwerk, 78
Semibungalow, 84
Servicekosten, 108
Sleutelverklaring, 141
Spaarhypotheek, 55
Sparen, 8, 74
Splitsingsakte, 110
Starters, 66
Starterslening, 66
Stiwoga, 35, 160
Stucwerk, 150
Studio, 83
Tarieven makelaar, 32
Taxatie, 36
Technische omschrijving, 18

Thuiswerken, 85
Tophypotheek, 51
Transportakte, 142
Tuchtrecht, 25
Tuin, 20, 79
Twee onder een kap, 84
Vastrecht, 15
VBO Makelaar, 26
Verborgten gebreken, 143
Verbouwingskosten, 7
Vereniging Eigen Huis, 32
Vereniging van Eigenaren
 Zie VvE
Verhuizen, 1
 checklist, 97
 inpakken, 100
 naar het platteland, 103
Verhuizing, 23
VerkoopJeEigenHuis.nl, 32
Verkoopmakelaar, 23
Verkopen
 huisbezoeken, 46
 zelf, 26
 zonder makelaar, 39
Verzekering, 63
Vocht, 152
Von
 Zie Vrij op naam
Vooroplevering, 154
Voorzieningen, 87
Vrij op naam, 16
VvE, 103, 108

- ALV, 111
- draaiende houden, 109
- geld, 110
- huishoudelijk reglement, 112
- servicekosten, 108
- zeggenschap, 111
- Waardebepaling, 39
- Werk, 8
- Werkbare dagen, 156
- Wettelijke informatieplicht, 48
- WitteWoningMakelaars.nl, 32
- Wonen
 - landelijk, 96
 - op het water, 96
- Woning
 - checklist bij kopen, 113
 - eisen, 83
 - foto's maken, 44
 - kopen zonder makelaar, 35
 - ligging, 88
 - omgeving, 86
 - ruimte, 85
 - type, 83
 - verkopen, 39
 - vrijstaand, 84
 - waardebepaling, 39
 - woning, 89
- Woningtekort, 1
- Woningtrade.nl, 32
- Woonboot, 16
- Woonlasten, 5
- WOZ-waarde, 71

Zoeksites, 93, 95
gespecialiseerd, 96
woonboten, 96