



€ 274.940,-

Benodigde hypotheek

€ 274.940,-

Maximaal haalbare hypotheek

€ 390.365,-

Maandlasten

€ 902,-

Inhoud

1. Welkom. En hoe nu verder?
2. Is uw keuze haalbaar?
3. De uitgewerkte rekengegevens
4. De maandlasten
5. Informatie over bijkomende maandlasten,
specifiek voor huiseigenaren
6. Tips & Tricks

Peters Hypotheken en Advies
Van Bronckhorstdreef 35
6534 VB Nijmegen

024-3 886 998

info@assupport.nl



Hypotheekrapport voor: D. van den Boom
Hoogstraat 23 A
2564 RR Aalsmeer
Boom24@hotmail.nl
034-5675645

Gemaakt op 15 februari 2017

Geachte heer van den Boom,

Bij het kopen van een eigen huis komt veel kijken. Vooral op financieel terrein. En dit rapport is bedoeld om u te helpen na te gaan of dat ene huis, dat u op het oog hebt, voor u haalbaar zou kunnen zijn. Alle gegevens, die u via het rekenprogramma op onze website hebt ingevoerd vindt u er in terug. Met de nodige toelichtingen, conclusies en tips. Zodat u alles op uw gemak nog eens rustig kunt nakijken. En komen er toch nog vragen op, aarzelt u niet om ons te bellen op 024-3 886 998. Of te mailen op info@assupport.nl, want we gaan u graag verder helpen.

Hoe nu verder?

Maar hoe helder de cijfers ook zijn, dit rapport is natuurlijk nog geen doortimmerd hypotheekadvies. Want de belangrijkste vraag: 'hoe moet uw hypotheek er uiteindelijk uit gaan zien?' blijft hiermee nog steeds onbeantwoord.

Iedere bank zal zijn eigen hypotheek als 'de beste' aanbieden. Maar welke heeft in uw geval gelijk? En welke hypotheekvorm verdient dan de voorkeur? Wat is fiscaal gezien het meest verstandig? Welke risico's zijn acceptabel en welke vooral niet?

Wij gaan u er graag bij helpen.

U bereikt ons via tel: 024-3 886 998 en via email: info@assupport.nl

Vriendelijke groet,

Peters Hypotheken en Advies Nijmegen

PS. Als hypotheekadviseur hebben wij uw berekeningen (nog) niet kunnen controleren. Op grond daarvan zijn wij niet verantwoordelijk voor de uitkomsten. Maar wij gaan die verantwoordelijkheid graag van u overnemen. Belt u ons voor een afspraak?

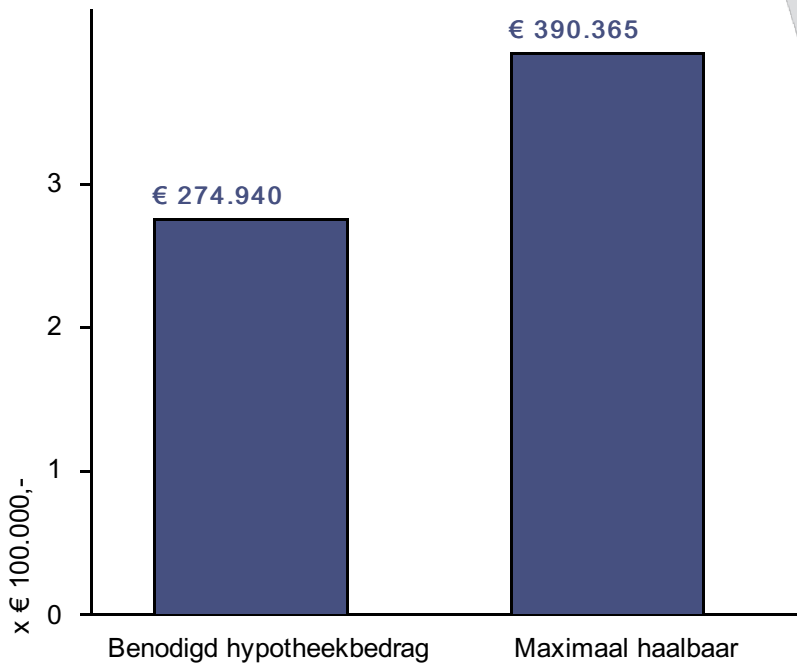
Is uw keuze op dit moment haalbaar?

Om te kunnen beoordelen of de aankoop financieel gezien verantwoord is, moeten in ieder geval twee zaken bekend zijn:

- Hoe groot is het bedrag, dat nodig is om de aankoop te kunnen financieren?
En daar spelen kosten van verhuizing, eigen middelen en uw eventuele verbouwingsplannen een rol.
- En blijft die 'financieringsbehoefte' onder het bedrag dat in uw geval maximaal haalbaar is?

Via de rekenhulp op onze website hebt u daar de nodige berekeningen voor gemaakt. In uw geval is dat voor een bestaande woning aan het adres: Weezenhof 32-45 Nijmegen

Van die berekeningen ziet u hieronder beide uitkomsten naast elkaar:



De maximaal haalbare hypotheek bedraagt

€ 390.365

De berekening hiervan is gebaseerd op de volgende gegevens:

Uw bruto jaarinkomen bedraagt	€	45.879
Aan alimentatie betaalt u maandelijks	€	50
Aan overige verplichtingen betaalt u maandelijks	€	75
Het inkomen van uw partner bedraagt bruto per jaar	€	32.588
Hij / zij betaalt maandelijks aan alimentatie	€	0
Hij / zij betaalt maandelijks aan overige verplichtingen	€	0

Er is gerekend met een hypotheekrente van

1.7 %



3. De uitgewerkte rekengegevens

De benodigde financiering bedraagt

€ 274.940

De berekening hiervan is gebaseerd op de volgende gegevens:

Koopsom voor de woning

€ 345.000

Koopsom voor de roerende goederen

€ 4.500

Totale kosten aankoop

€ 349.500

Kosten koper

Verschuldigde overdrachtsbelasting

€ 6.900

Leveringsakte van de notaris

€ 850

Makelaarscourtage

€ 2.250

Totale kosten koper

€ 10.000

Aanpassingen / verbouwingen

Vervangen van de keuken

€ 22.500

Aanpassen van de badkamer

€ 10.000

Stuc en schilderwerk

€ 3.250

Aanleggen oprit

€ 1.250

Tuininrichting

€ 5.000

Totaal aanpassingen

€ 42.000

Verhuizing

Gebruik van een verhuisauto

€ 2.300

Nieuwe vloerbedekking

€ 3.000

Nieuwe verlichting

€ 500

Nieuwe meubels

€ 0

Onvoorzien

€ 0

Verhuizing

€ 5.800

Opbrengst verkoop huidige woning

Verkoopprijs huidige woning	€	285.000	
Af: huidige hypotheek	€	162.000	
Af: makelaarscourtage	€	2.250	
		<hr/>	
Opbrengst verkoop			€ 120.750

Voorfinancieren opbrengst verkoop

De 'opbrengst verkoop' komt pas beschikbaar, na daadwerkelijke verkoop. Tot dat moment moet dat bedrag worden voorgefinancierd.

Tijdelijk voor te financieren	€	120.750	
Bij een rente van		1.7 %	
Aantal maanden voor de verkoop		6	
		<hr/>	
Rentelasten voorfinanciering			€ 1.268

Voorkoming dubbele lasten

Zolang uw huidige woning niet is verkocht hebt u, naast de lasten van de nieuwe hypotheek, ook de lasten van uw huidige hypotheek. Om die dubbele lasten te voorkomen wordt een depot aangelegd.

Huidige hypotheekmaandlast	€	612	
Aantal maanden voor de verkoop		6	
		<hr/>	
Ter voorkoming van dubbele lasten			€ 3.672

Contante eigen middelen

Beschikbaar bedrag aan contante middelen	€	45.000	
Af: te reserveren voor de toekomst	€	25.000	
		<hr/>	
In te brengen in de hypotheek			€ 20.000

Financieringskosten

Advieskosten	€	2.250	
Taxatiekosten	€	450	
Notaris hypotheekakte	€	750	
		<hr/>	
Financieringskosten			€ 3.450

Totaal te financieren			€ 274.940
------------------------------	--	--	-----------

Plus ter overbrugging een tijdelijke hypotheek van € 120.750
(In bepaalde gevallen kan een starterslening de financiering nog makkelijker maken. Vraag ons voor meer informatie.)

(Mocht voor de financiering Nationale Hypotheek Garantie mogelijk zijn, dan kan het totaal benodigde hypotheekbedrag verhoogd worden met 1% van het hypotheekbedrag. Of dat in uw geval haalbaar is, gaan we graag even voor u na.)



Verliefdheid maakt blind

Wie verliefd is geworden op een woning is vaak snel bereid ook de soms negatieve aspecten ervan te accepteren. De beroemde 'roze bril'. Erger wordt het wanneer de verliefdheid zo groot is, dat uitsluitend naar lage maandlasten wordt gekeken. Waardoor de hypotheekeigenschappen en –voorwaarden te weinig aandacht krijgen. Terwijl die toch echt 30 jaar lang mee moeten kunnen!

Snel nog even overstappen naar een andere hypotheekvorm of –bank brengt doorgaans forse financiële gevolgen met zich mee. Of is soms zelfs volledig onmogelijk.

Het is daarom van groot belang eerst te kijken naar de gewenste hypotheekvoorwaarden, de bij u meest passende hypotheekvorm en de eventueel mogelijke hypotheekconstructie.

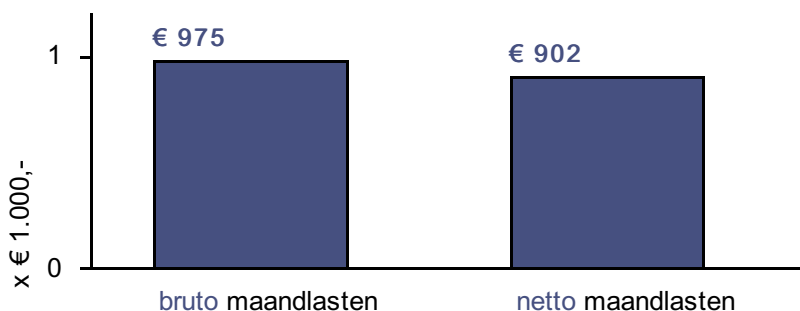
Maar dat is in dit rapport helaas niet mogelijk.



De maandlasten

Hoe uw meest ideale hypotheek er uit zou moeten gaan zien is door ons op dit moment dus nog niet te zeggen. Dat hangt echt af van uw wensen. En van de manier waarop u uw eigen toekomst ziet. Kijk daarvoor anders alvast even op pagina 6 Tips & Tricks. Een echte goed doortimmerde lastenberekening is dus nog niet mogelijk.

Waar we wel iets van kunnen zeggen is, hoe uw maandlasten er uit 'zouden' kunnen zien.



Bovenstaande maandlastengrafiek laat zien welke bruto maandlast de financiering met zich mee kan brengen en welke netto maandlast dat oplevert. (Het verschil zit in de belastingvoordelen die het 'betalen van hypotheekrente' met zich meebrengt.)

In deze grafiek is uitgegaan van de volgende gegevens:

De totaal benodigde hypotheek bedraagt	€	274.940
Daarbij is gerekend met een rente van		1.7 %
Een koopsom van	€	345.000
Een jaarinkomen van	€	45.879
Inkomen partner	€	32.588

In dit voorbeeld wordt de hypotheek in 30 jaren volledig afgelost middels 'annuïteiten'. Wanneer u al eerder een eigen woning hebt gehad kunnen ook andere hypotheekvormen (deels nog) mogelijk zijn. Vraag dan zeker even ons advies.

5. Informatie over bijkomende maandlasten specifiek voor huiseigenaren

Extra maandlasten. Specifiek voor huiseigenaren.

Als onafhankelijk hypotheekadviseur maken wij, onder meer, begrotingen om u een zo nauwkeurig mogelijk beeld te geven van de manier waarop uw woonlasten zich de komende jaren zullen ontwikkelen. Want alleen op die manier kan bepaald worden of de gemaakte keuzes voldoende 'veilig' zijn.

Maar het 'eigenaar zijn' betekent, dat uw maandlasten niet beperkt blijven tot de lasten van uw hypotheek. Want ook het 'eigenaar zijn' op zich brengt lasten met zich mee.

Zo gaat een CV-ketel gemiddeld maar 15 jaar mee. En een plat dak bijvoorbeeld maar 25 jaar. En vergeet het schilderwerk niet. Daarnaast spelen verzekeringen een rol.

Wat voorbeelden:

Woningonderhoud

Het ene huis heeft meer onderhoud nodig dan het andere. Het kan verstandig zijn daar maandelijks een bedrag voor opzij te leggen. Temeer daar u die lasten niet hebt bij een huurwoning. Hou rekening met gemiddeld 0,5% van de koopsom per jaar.

Opstalverzekering

Uw nieuwe woning wordt eigendom. En dat betekent dat schade aan uw woning voor uw eigen rekening zal blijven. Een opstalverzekering neemt dat risico van u over.

De premies zijn afhankelijk van de herbouwwaarde van de woning. We helpen u graag die nauwkeurig vast te stellen. Maar een ruwe indicatie is een premie van 0,075% van de koopsom per jaar. Dan zit u waarschijnlijk zelfs aan de hoge kant.

Overlijden

Wanneer de hypotheeklasten alleen door u opgebracht worden, kan het verstandig zijn na te gaan of uw partner ook in de woning kan blijven wonen wanneer u zou komen te overlijden. Vaak wordt aangenomen, dat in dat geval de volledige hypotheek zou moeten komen te vervallen. Op zich een comfortabel gevoel voor de nabestaande(n). In een situatie van een gezin met jonge kinderen kan daar na overlijden zelfs de behoefte aan extra gezinshulp bij komen. Of dat allemaal nodig is, is afhankelijk van de vraag hoe goed de pensioenregelingen zijn, en wat u eventueel zelf al geregeld hebt. Omdat veel van die gegevens op dit moment niet bekend zijn, is het moeilijk een premie-indicatie te geven. Maar het kan wel verstandig zijn dat bij uw maandlasten mee te laten wegen.

Werkloosheid en arbeidsongeschiktheid

Als huiseigenaar kunt u niet gemakkelijk 'even snel uw huis verkopen' wanneer u zonder werk zou komen te zitten. Toch gaan de maandlasten wel gewoon door. Er zijn verzekeringen die in dergelijke gevallen gedurende een bepaalde periode financiële ondersteuning geven. Of dat in uw geval zinvol is of niet gaan we graag even met u na.

WOZ

Als eigenaar van een woonhuis zal de betrokken gemeente u een aanslag sturen vanuit de Wet Onroerende Zaken (WOZ). Hoe hoog die is, is per gemeente iets verschillend. Maar een aardige indicatie kan zijn dat u 0,25% neemt van de koopsom. En ook dat bedrag verhoogt uw maandlasten.

Rioolrecht

Een tweede heffing, die gemeenten aan huiseigenaren opleggen. Hou rekening met gemiddeld € 20.00 per maand.



Tips & Tricks

Een hypotheek is in wezen een financieel plan. Een systeem waarmee vermogen kan worden opgebouwd met onroerend goed als onderpand. U leent geld, koopt daarmee een huis, betaalt uiteindelijk de lening terug en bent dan eigenaar van een woning zonder hypotheek: u hebt vermogen gevormd. Het doel is dus steeds vermogen vormen. Alleen de weg daar naar toe is zo vaak verschillend.

Om u een beetje op die weg verder te helpen vindt u onderaan deze pagina wat tips.

De 'bank'

In Nederland houden zo'n kleine 100 banken en verzekeringmaatschappijen zich bezig met hypotheekverstrekking. Ieder met hun eigen oplossingen. Het is dan ook begrijpelijk, dat al die 'geldgevers' u het liefste hun eigen producten zullen verkopen.

De onafhankelijk adviseur

Als onafhankelijk hypotheekadviseur is het onze taak al die verschillen boven water te krijgen. Om samen met u te zoeken naar de meest ideale oplossing. Hypotheekvormen, speciale constructies, rentesystemen en beschermingsvormen, de mogelijkheden zijn zo verschillend, dat het voor banken absoluut onmogelijk is geworden altijd 'de beste oplossing' te kunnen bieden. Want iedere bank heeft zo zijn eigen 'producten'. En de concurrentie tussen al die geldgevers is gelukkig nog steeds erg groot.

Ons werk is u te helpen kiezen uit alles wat de markt te bieden heeft. Maak er gebruik van.

Tips:

- Doe nooit een bod op een woning zonder uw financiële mogelijkheden te kennen
- Wanneer u een bod wilt uitbrengen, doe dat dan onder het voorbehoud dat de gekozen financiering door moet gaan. Noem daarbij precies de gekozen bank, de bruto maandlast, het rentepercentage en hypotheekvorm. Want 'een financiering tegen gangbare marktcondities' is wel heel erg vrijblijvend....
- Kijk niet alleen naar de offerterente van uw hypotheek. Maar vraag altijd ook naar de hoogte van de 'verlengingsrente'. Want met een 'tijdelijke' korting kunt u uiteindelijk wel erg duur uit zijn...
- Hoe hoog de rendementen van een belegging ook kunnen worden, realiseer u, dat ze ook heel laag kunnen zijn...
- Wanneer u het gevoel hebt dat de hypotheekrente erg laag is, koop dan voor de toekomst wat zekerheid in, en kies voor een rentecontract dat langer vast staat
- Hebt u opgroeiende kinderen, kies dan zelfs voor een zodanig lang rentecontract, dat u gedurende die dure 'kinderperiode' geen renteverhoging hoeft te verwachten.
- In het algemeen: neem nooit al te grote risico's ter wille van alleen maar een lage maandlast...
- Sommige banken hanteren forse boetes bij verhuizing. Tot zelfs 3%! Wanneer u weet dat de gemiddelde huiseigenaar niet langer dan 7 jaar in zijn woning blijft, betekent dit een boete van ruim 0,4% per jaar. En dan is een rentekorting van 0,1% wel erg weinig.
- Wanneer uw nieuwe woning pas over enige maanden beschikbaar komt, kan het belangrijk zijn te kiezen voor een geldgever die zijn offertes gedurende die hele 'wachtperiode' gestand wil blijven doen.

Peters Hypotheken en Advies
Van Bronckhorstdreef 35
6534 VB Nijmegen

tel. 024-3 886 998

info@assupport.nl

Meer weten?
Wij helpen u graag verder.

