



Slim Bieden, Slim Financieren

De 5 cruciale tips om
financieringsfouten
te voorkomen



Op zoek naar een woning

Je bent op zoek naar een volgende koopwoning. Je bent je droomhuis tegengekomen en na de bezichtiging zie jij jezelf er al helemaal wonen. Nu wordt het spannend. Wordt jouw bod geaccepteerd en krijg jij je financiering rond of glipt het door je vingers en gaat iemand anders er vandoor met de sleutels?

Het uitbrengen van een bod op een koophuis is een cruciaal moment. Je wilt het beste bod uitbrengen om je concurrentie te overtreffen. Overbieden lijkt misschien een optie, maar met de huidige hoge rentestanden is dat vaak niet haalbaar. Daarom heb je slimme tactieken nodig om het beste bod uit te brengen, maar niet de hoofdprijs te betalen.

Met mijn expertise als hypotheekadviseur heb ik de afgelopen 10 jaar honderden mensen geholpen met hun hypotheek. In de huidige woningmarkt lijkt het soms onmogelijk om een betaalbare hypotheek af te sluiten. Daarom is het essentieel om je financiële situatie grondig te checken voordat je een bod uitbrengt. Bereid je goed voor, want met de juiste voorwaarden in je bod kun je onnodige kosten en onzekerheden voorkomen. Ik ben ervan overtuigd dat je met de juiste voorwaarden je droomwoning kunt financieren!

Deze gids geven jou de 5 cruciale tips om financieringsfouten te voorkomen. Pas deze toe voordat je een bod uitbrengt. Zo ben jij goed voorbereid op de koop van je woning en voorkom je dure missers! Mocht je ergens vragen over hebben of hulp nodig hebben, je altijd vrijblijvend contact met mij kan opnemen.

Bel of app mij kosteloos en vrijblijvend op [06-45738908](tel:06-45738908) of stuur een e-mail naar pascal@vergeerfinancieeladvies.nl

Met vriendelijke groet,
Pascal Vergeer,

[Vergeer Financieel Advies](#)

Benieuwd wat klanten over ons zeggen? [Lees hier onze reviews.](#)



**Meteen persoonlijk en onafhankelijk
advies? Plan kosteloos en geheel
vrijblijvend een afspraak in:**

 **AGENDA**

Contact

 06-45738908

 pascal@vergeerfinancieeladvies.nl

 James Wattstraat 4a, Couda

 www.vergeerfinancieeladvies.nl

1.



Check de voorwaarden van jouw huidige hypotheek

Als je al een koophuis hebt, is dit de allereerste stap. Het is belangrijk om vooraf goed onderzoek te doen naar je huidige hypotheek. Dit kan namelijk veel financiële gevolgen hebben bij het kopen van een nieuwe woning.

✓ Kun je jouw huidige rente meenemen naar een volgende woning?

Heb je in de periode 2012-2022 een hypotheek afgesloten? Dan is de kans groot dat je een hypotheek hebt met een scherpe rente. In veel gevallen kun je de rente meenemen naar je volgende woning. Maar let op; dit is vaak alleen mogelijk onder bepaalde voorwaarden. Doe je geen onderzoek naar deze voorwaarden voordat je een bod hebt uitgebracht, dan is de kans groot dat je niet aan die voorwaarden kunt voldoen. In dat geval ben je genooddaakt om een hypotheek aan te vragen op basis van de huidige rente.

✓ Is een overbruggingshypotheek mogelijk?

Moet je jouw huidige huis eerst verkopen, of biedt jouw geldverstrekker de mogelijkheid om de periode tussen de oplevering van jouw nieuwe woning en de verkoop van je huidige woning te 'overbruggen'? Met andere woorden, bieden zij de mogelijkheid om extra hypotheek te verstrekken in de periode dat jij twee huizen bezit? Een dergelijke 'overbruggingshypotheek' is een tijdelijke lening met een hogere rente. Deze wil je zo snel mogelijk aflossen om te voorkomen dat je met twee hypotheeken blijft zitten.

✓ Wat is de offertegeldigheid?

Het is belangrijk om een geldige offerte te hebben totdat de sleuteloverdracht plaatsvindt. Als de offerte verloopt voordat de overdracht heeft plaatsgevonden, dan kan de geldverstrekker de voorwaarden wijzigen en mogelijk hogere rentekosten in rekening brengen. Check daarom altijd hoeveel tijd er mag zitten tussen de hypotheekaanvraag en de sleuteloverdracht. Soms is dit maar 3 maanden, soms langer.

Laat kosteloos jouw meeneemvoorwaarden checken. Het enige dat we nodig hebben is jouw jaaropgave of een recent overzicht van je hypotheek.



AANLEVEREN

2.



Vergroot je kansen met een Hypotheek Zekerheidsgarantie

Om ervoor te zorgen dat jouw bod wordt geaccepteerd, lijkt overbieden misschien de beste optie. Echter, het brengt risico's met zich mee, zowel voor jou als voor de verkopende partij. Want als jij de financiering niet rond krijgt, gaat de koop niet door!

Verkoopmakelaars geven de voorkeur aan serieuze kopers die het risico van een mislukte koop zo klein mogelijk maken. De financiering van de woning is een van de grootste risico's, omdat het niet gegarandeerd is. Door aan te tonen dat je goed bent voorbereid en professioneel advies hebt ingewonnen, verhoog je aanzienlijk de kans dat jouw bod wordt geaccepteerd!

Plan daarom een gesprek in met een hypotheekadviseur om een grondige analyse van jouw financiële situatie te laten maken. **Vraag na het gesprek om een Hypotheek Zekerheidsgarantie, die je kunt toevoegen bij het indienen van je bod.**



Voorbeeld: De verkoopmakelaar heeft een woning te koop staan voor € 400.000. Na de bezichtigingen ontvangt hij 2 biedingen. Het eerste bod is € 397.000 van een partij die een Hypotheek Zekerheidsgarantie heeft toegevoegd aan het bod. Het tweede bod is € 405.000 zonder Hypotheek Zekerheidsgarantie.



De kans is groot dat de makelaar de verkoper adviseert **om voor zekerheid te gaan** en het eerste bod te accepteren.



PASCAL'S HYPOTHEEK GARANTIE

Exclusieve aanbieding voor lezers van deze gids:
ongelimiteerd een op maat gemaakte garantie per woning.



AANVRAGEN

3.



Check de marktwaarde van de woning

Voordat je een bod uitbrengt is het belangrijk om onderzoek te doen naar de marktwaarde van een woning. Laat jouw bod niet alleen afhangen van de vraagprijs, maar zorg ook dat je op de hoogte bent wat de woning daadwerkelijk waard is. **Want dat zijn vaak twee verschillende prijzen!**

Makelaars/verkopers hanteren namelijk verschillende verkoopstrategieën. De ene keer hanteren zij een vraagprijs onder de marktwaarde om zo meer interesse en biedingen te genereren. In andere gevallen wordt er juist een vraagprijs vastgesteld ver boven de marktwaarde om te proberen een hoger bod te krijgen.



De hoogte van je hypotheek is afhankelijk van de marktwaarde van de woning. **Ligt jouw bod ver boven de marktwaarde, dan zal je (een deel van) het verschil met eigen geld moeten betalen.**

Er zijn verschillende manieren om onderzoek te doen naar de marktwaarde van een woning, zoals het vergelijken van vergelijkbare woningen in de buurt die recentelijk zijn verkocht. Ook kun je er voor kiezen om een taxateur in te schakelen. Het kennen van de marktwaarde kan je helpen om te bepalen of de vraagprijs redelijk is en om te voorkomen dat je te veel betaald voor de woning.



Voorbeeld: de marktwaarde van de woning is € 400.000 en jij hebt € 450.000 geboden, dan is het niet altijd mogelijk om die laatste € 50.000 mee te financieren.

4.



Bod uitbrengen onder voorbehoud van bouwtechnische keuring

Als je twijfelt over de bouwtechnische staat van een woning waarop je wilt bieden, is het verstandig om een bouwtechnisch onderzoek als voorwaarde opnemen in je bod. Een bouwtechnisch onderzoek is een inspectie van een bouwkundige staat van een woning door een bouwkundig expert. Het kan je helpen om eventuele gebreken of fouten in een vroeg stadium te ontdekken en zo onverwachte kosten te voorkomen.

Er zijn twee manieren om een bouwtechnisch onderzoek op te nemen in je bod:

- ✓ **Optie 1)** Je kunt de bouwtechnische keuring in de **koopovereenkomst** laten opnemen. Het komt er dan als volgt in;

op..... uit het rapport van een bouwtechnische keuring uitgevoerd door (naam keurder) / nader te bepalen blijkt dat de kosten van direct noodzakelijk herstel van gebreken en achterstallig onderhoud een bedrag van €....., zegge, te boven gaan of als aanvullend specialistisch onderzoek wordt aanbevolen.*

Het nadeel hiervan is dat de keuring vaak plaatsvindt na de bedenktijd. Als er in de koopovereenkomst een grensbedrag van bijvoorbeeld € 5.000 is overeengekomen en de direct noodzakelijke kosten van het onderzoek blijken € 4.975 te zijn, dan kun je niet meer van de koop afzien.

- ✓ **Optie 2)** Je kunt een **clausule in je bod opnemen** waarin staat dat je de bouwtechnische keuring tijdens de bedenktijd laat uitvoeren. Hierdoor heb je meer flexibiliteit en zorg je ervoor dat je alle informatie hebt voordat je tot de aankoop overgaat.

- ! **Ongeacht welke optie je kiest, is het belangrijk om er voor te zorgen dat je de juridische en financiële gevolgen begrijpt** van het opnemen van een bouwtechnische keuring. Door de tijd te nemen om je opties zorgvuldig te overwegen en samen te werken met een betrouwbare adviseur, kun je een **weloverwogen beslissing nemen** of jij een bouwtechnische keuring wilt laten doen.

LET OP

De partij die de bouwtechnische keuring gaat uitvoeren, moet snel kunnen schakelen. De partij moet binnen de bedenktijd naar de woning kunnen om de woning te kunnen keuren. Hulp nodig bij het vinden van een geschikte partij? Wij kunnen je daarbij helpen.

5.

**De opleverdatum heeft invloed op de keuze van hypotheekverstrekkers**

Wanneer je een bod uitbrengt, wil de verkoper weten wat jouw gewenste opleverdatum is. Deze opleverdatum kan invloed hebben op jouw keuze voor een hypotheekverstrekker.

Sommige hypotheekverstrekkers bieden alleen bepaalde rentetarieven of hypotheekproducten aan als de opleverdatum binnen een bepaalde periode ligt.

Wanneer je je huidige hypotheek mee kunt nemen (punt 1), zal je rekening moeten houden met de voorwaarden van je huidige hypotheekverstrekker.

Wanneer je je huidige hypotheek niet mee kunt nemen, ben je flexibeler in de gewenste opleverdatum. **Als je vooraf weet welke hypotheekverstrekker(s) interessant voor jou zijn, weet je welke hoe lang de offertegeldigheid je kan hanteren.**



Voorbeeld: je spreekt af dat de opleverdatum van de woning pas over 6 of over 12 maanden zal plaatsvinden en je wil de woning onder voorbehoud van financiering kopen. Je hebt 6 weken de tijd om een financiering te regelen (lees een hypotheekofferte aan te vragen). Vervolgens moet je op zoek naar een geldverstrekker die een offerte verstrekt met een offertegeldigheid van minimaal 6 of 12 maanden. De meeste geldverstrekkers bieden kortere offertegeldigheid aan. Bij sommige geldverstrekkers kun je de offerte tegen betaling verlengen.



Het verlengen van een hypotheekofferte tegen betaling is niet altijd mogelijk of wenselijk. Sommige geldverstrekkers bieden geen verlengingsopties. Als je wel verlenging kunt aanvragen, betaal je vaak extra kosten. **Dit kan de hypotheekaanvraag (soms duizenden euro's) duurder maken dan je had verwacht.**

Jouw hypothek adviseur



Mijn naam is Pascal Vergeer, oprichter en eigenaar van Vergeer Financieel Advies. Als kleinschalig kantoor in Gouda richten we ons volledig op het afsluiten van hypotheek en bieden we de mogelijkheid om je volledig te begeleiden tijdens het gehele aankooptraject van jouw woning.

Of het nu gaat om een eerste woning of een volgende woning, we beginnen met het in kaart brengen van **jouw persoonlijke situatie**. Wat zijn je woonwensen? Wat zou je maximaal aan maandlasten kwijt willen zijn? Waar moet je rekening mee houden bij de financiering van de aan te kopen woning?

Stap voor stap doorlopen we het financieringstraject samen, in een taal die jij **begrijpt**. Zo weet jij precies waar het om gaat, waardoor je de **juiste keuzes kunt maken**.

Ik maak het financieringstraject overzichtelijk en toegankelijk. Zo ontstaat er overzicht, rust en zekerheid rondom de aankoop van jouw woning. **Volledig afgestemd op jouw behoeften**.

Kosteloos en vrijblijvend gesprek



Voor hypotheekadvies ben je bij mij op het juiste adres. Ik kan je verder helpen met het **bemachtigen van jouw droomwoning**. Plan gerust geheel gratis en vrijblijvend een adviesgesprek in. Je zit nergens aan vast. Ik help je graag inzicht te krijgen in jouw financiële mogelijkheden voor het kopen van een huis.

AGENDA

Na het gesprek heb jij zekerheid en overzicht:

Je hebt een **compleet plaatje** van je toekomstige financiële situatie, niet alleen je hypotheekkosten, maar ook je overige vaste lasten worden meegenomen.

Je hebt **alle kennis** die nodig is om de juiste financiële keuzes te kunnen maken.

Je bent in het bezit de **Pascal's Hypotheek Zekerheidsgarantie**

Geen stress dat je het even niet meer overziet wat er moet gebeuren

Overzichtelijk **welke documenten** je allemaal moet aanleveren

Je hebt een goed beeld van de **betalingsrisico's**.

Goede nazorg: een jaar lang gratis service abonnement.

Contact

 06-45738908

 pascal@vergeerfinancieeladvies.nl

 James Wattstraat 4a, Gouda

 www.vergeerfinancieeladvies.nl



Vergeer Financieel Advies is een goede keuze:



Verzeker jezelf van:

 Goede voorbereiding Je weet precies in welke prijscategorie je een huis kan zoeken. Daarbij heb je een indicatie wat je maandlasten zullen zijn.	 Een bod uitbrengen met zekerheid Zorg dat jouw bod zo interessant mogelijk is met de Pascal's Hypotheek Zekerheidsgarantie.	 Gratis vrijblijvende kennismaking Een hypotheek afsluiten is een grote stap. We nemen de tijd om je écht te leren kennen, zodat we je het beste hypotheekadvies kunnen geven.
 Stap voor stap, in duidelijke taal We maken het financieringstraject overzichtelijk en toegankelijk. Zo ontstaat er overzicht, rust en zekerheid rondom de aankoop van jouw woning. In een transparante, begrijpelijke taal. Volledig afgestemd op jouw behoeften.	 Persoonlijk contact & altijd goed bereikbaar Snel antwoord op al je vragen gedurende het aankoopproces en daarna. Gewoon rechtstreeks op mijn mobiel.	 Zorgeloos traject & doorlopend advies Alles wat geregeld moet worden rondom de koop van jouw woning wordt uit handen genomen. Je hebt 24/7 online inzicht in alle informatie over je hypotheek in jouw persoonlijke omgeving. We staan voor je klaar, gedurende het aankoopproces van jouw woning en daarna.

Deze mensen gingen je voor:

"Pascal is vriendelijk en makkelijk toegankelijk, erg goed bereikbaar. Zeer zorgvuldig. Ik heb zijn advies en zijn inzet zeer gewaardeerd in het hypotheek advies traject en de afronding daarvan."

Marie (ondernemer)

"Wij kennen Pascal al vanaf oktober 2015. We zijn nu door omstandigheden weer aan het verhuizen naar een andere koopwoning. Maar telkens blijkt dat Pascal zijn kennis goed op orde is. Hij luistert goed naar je wensen. Wij hebben dan ook geen seconde spijt dat wij hem als onze adviseur gekozen hebben."

Ennis en Ineke

"Hele fijne adviseur die goed meedenkt, goed bereikbaar is en gewoon heel fijn persoon all-round. Ook het portaal is heel duidelijk wat je moet doen."

Ellen en Jeroen