

VEEL GESTELDE VRAGEN AANGAANDE VERKOOP EIGEN WONING



Wanneer moet ik mijn huis verkopen?

Naar aanleiding van de verkoopmanifestatie hebben wij met het verkoopteam een evaluatie gehouden.

Een van de meest terugkerende vraagstelling van de potentiële kopers was:

“Wanneer kan ik het beste mijn eigen koopwoning te koop zetten?”

En daarmee samenhangend:

“Hoe moet ik het nieuwe appartement betalen, terwijl mijn vermogen in de huidige stenen van mijn huis zit?”

Dit is de klassieke vraagstelling van bijna alle kopers van nieuwbouwwoningen.

Het antwoord: “Meten is weten”, want dit is voor iedere woningeigenaar weer anders.

Zoveel mensen, zoveel levensomstandigheden.

Wellicht herkent u zich in een van onderstaande voorbeelden:

- Ik heb mijn huis helemaal hypotheekvrij, maar heb naast een AOW een klein pensioentje waardoor ik denk dat ik geen nieuwe hypotheek kan krijgen om het appartement aan te kopen. En ik heb al helemaal geen zin om twee keer te verhuizen.
- Ik heb nog een kleine hypotheek op mijn huidige woning, maar naast mijn AOW een goed pensioen. Ik wil op zeker spelen en niet voor verrassingen staan als de onroerend goed markt een grillig karakter gaat vertonen. Ik wil mijn huis nu verkopen en tijdelijk ergens gaan huren.
- Ik heb destijds een beleggingshypotheek afgesloten en heb dus geen overwaarde maar eerder een restschuld op mijn woning. Ik ben bereid om nu in deze goede verkooptijd mijn eigen huis te verkopen en tijdelijk heel goedkoop qua huisvesting te overbruggen, zodat ik daarmee een spaarpotje opbouw om de restschuld aan het einde van de bouwperiode weggepoetst te hebben.
- Wij zijn beiden tweeverdieners en nog volop in het bedrijfsleven actief. Wij hebben het grootste gedeelte van onze hypotheek afbetaald. Ons huis heeft op dit moment een geweldige overwaarde. Het maakt ons niet uit of wij nu eerder gaan verkopen of pas aan het einde bij de oplevering van ons nieuwe appartement in TOREN.
- Mijn partner heeft een eigen huis. Ik niet. Wij willen graag samen het appartement gaan kopen. Hij heeft een hypotheek, ik niet. Kunnen wij toch samen het appartement kopen? Wij hebben beiden een hele drukke baan en zitten eigenlijk niet te wachten om twee keer te verhuizen.

De hulp om de antwoorden inzichtelijk te maken kunt u verkrijgen door een tweetal zaken nu te gaan initiëren:

Vraag een vrijblijvend financieel gesprek aan bij de hypotheekvertrekkers.

Zij zullen alle ins en outs met u doornemen en u vooral voorrekenen of het mogelijk is om ófwel te blijven wonen en pas aan het einde van de bouwtijd van TOREN uw woning te verkopen. In dit geval verkrijgt u een *overbruggingsfinanciering*. Als onderpand voor deze tijdelijke financiering wordt uw eigen huis in onderpand gevraagd.

Dánwel u krijgt het advies om inderdaad nu te moeten gaan verhuizen, zodat u de financiering voor uw appartement kan verkrijgen.

Let wel: als opschortende voorwaarde hanteert Scholtens de 70% normering: 70% van ieder appartementstype dient verkocht te zijn, voordat ze gaan bouwen. Daarnaast geldt de voorwaarde dat de omgevingsvergunning (bouwvergunning) onherroepelijk dient te zijn.

U zult dus niet eerder uw huis in de verkoop gaan zetten, dan dat aan deze twee voorwaarden is voldaan. Op zijn vroegst zal dit half juli 2017 zijn.

Een belangrijke vraag welke de financiële begeleiders u gaan stellen is ALTIJD: Wat is de huidige waarde op dit moment van uw eigen onroerend goed.

Dit vormt namelijk de BASIS van hun berekeningen.

Om dit inzichtelijk te maken kunt u een vrijblijvend en kosteloos gesprek aanvragen met de makelaarspecialisten van **De Stijl Makelaardij BV**:

Wij hakken al 21 jaar met dit bijltje en zijn er blijkbaar goed in! Wij gaan rustig met u zitten en leggen duidelijk uit hoe het tijdsfad zal verlopen van het moment van koop, wanneer wij het huis in de verkoop gaan zetten en waarom.

Wij maken hiervoor een uitgebreide woninganalyse inclusief de NVM woningrapportage waarin helder in diagram vorm wordt uitgelegd wie uw doelgroep kopers is, hoelang uw huis bij benadering in de verkoop zal staan, hoeveel er gemiddeld wordt afgeboden tussen de vraagprijs en de uiteindelijk koopsom, hoeveel er per woningtype op dit moment binnen uw gemeente voor de woning wordt gevraagd en hoeveel de concrete woonprijzen zijn.

Wij zijn 6 dagen per week voor u beschikbaar.

De Stijl Makelaardij BV
Betrokkenheid als Leidraad

Breed 2 – Hoorn (tegenover Park Schouwburg)
0229-281900
info@destijl.nl

