



Noorderlicht
Makelaars van jouw thuis

Verhuis MAGAZINE



9.5

Verkoop

9.8

Aankoop

Zoek je een huis of wil je graag verkopen? Wij zijn specialisten op het gebied van de aankoop en verkoop van je woning. Wij zijn de Makelaars van jouw thuis!



Stationsweg 82, 9201 GR Drachten
Bel ons **0512-543210** of mail naar
info@noorderlichtmakelaars.nl

Even voorstellen!



Ik werk sinds 2007 in de makelaardij en ga iedere dag met plezier naar mijn werk. Als je doet wat je leuk vindt kost werken geen moeite. Ik kan het weten, want ik heb het leukste beroep dat er bestaat, namelijk makelaar.

Ik ben geboren in Drachten en heb hier mijn jeugd ook doorgebracht. Heb gevoetbald bij vv Drachten, Dr. Boys en vv ONT. Een mooie tijd om op terug te kijken. Tegenwoordig kun je mij vinden bij Jimmy’s Sportsclub, iets minder vaak dan ik zou willen maar ook die tijd komt wel weer.

Sporten is altijd een rode draad geweest en bij voorkeur zo fanatiek mogelijk. Het hoogst haalbare van jezelf verlangen en het liefst een stapje meer. Dat vindt u bij mij terug als het om makelen gaat, met een open toegankelijke persoonlijkheid.

Ik werk nu al weer meer dan 5 jaar bij Noorderlicht Makelaars. Momenteel werk ik in de binnendienst en volg ik de opleiding tot makelaar die ik bijna heb afgerond. De diversiteit maakt dit tot de ideale baan voor mij. Soms veel op kantoor en achter de computer om alles te plannen en te organiseren. Andere dagdelen juist op pad om bijvoorbeeld fotoshoots te begeleiden.

Naast de standaard werkzaamheden als het maken van de afspraken richt ik mij vooral op de online presentaties van onze woningen. Het moet er perfect uitzien. Ik denk graag out of the box en vind het leuk om samen met de klant voor het maximale resultaat te gaan. Als het huis online staat en op alle kanalen zichtbaar is geworden, dan heb je mijn werk gezien! Zo zie je, een succesvolle verkoop is teamwork en als het gaat over vindbaarheid op het net is niets te gek voor mij.



Al heel lang beweeg ik mij in de wereld van het onroerend goed. Inmiddels 26 jaar geleden was ik ook de grondlegger van het kantoor. Mij vind je vaak op locatie, in het veld, daar waar het gebeurt. Mijn wortels zitten diep in het platteland. Ik hou van de ruimte en van buitenleven.

Ik word gelukkig van een succesvolle verkoop, die daarna nieuwe kansen aan de verkoper geeft. Blij word ik als ik iemand heb kunnen helpen in een succesvolle aankoop, voor nieuw geluk, op een nieuwe plek, vaak onverwacht, en toch gelukt.

Ooit begon ik mijn carrière in de zorg met een mooie baan in het UMCG. Het zal je dan ook niet verrassen dat je op enig moment gaat ontdekken dat ik in het hele proces voor je zorg, met je mee loop en zonder oordeel ben.

Al sinds 2005 werk ik met hart en ziel in de makelaardij. Het werk is en blijft verrassend en afwisselend. Geen dag hetzelfde! Elke keer weer mooie ontmoetingen en nieuwe opdrachten!

Ik ben de interne kracht op kantoor en puzzel graag naar de beste mogelijkheid voor jou. Als je mij aan de lijn krijgt, heb je ons echt gesproken. Ik heb dan vast een aantal vragen voor je. Juist om een beeld te krijgen wie jij bent en wat jij graag wil. En stel ook gerust je eigen vragen. Ik ben er tot en met je laatste vraag!



De woningmarkt houdt ons allemaal bezig. Het kijken op Funda is een nationale sport, of je nu op het punt van kopen of verkopen staat of nog even niet. Een huis is een basisbehoefte naar geborgenheid. Het gaat vaak over jouw thuis. Daarnaast is de woningmarkt onderdeel van onze economie en ook wereldwijd. De markt is sterk afhankelijk van wat er om ons heen wel of juist niet gebeurt.

Waarom het zo moeilijk is om een huis te kunnen kopen? Een geschikt huis vinden is lastig, vooral voor de starter op de woningmarkt. Al lange tijd is de vraag veel groter dan het aanbod. De bevolking groeit en de huishoudens worden steeds kleiner. Ook sluit het aanbod niet altijd aan op de woningbehoefte, dit maakt de doorstroming lastig. Veel ouderen willen kleiner wonen en ze willen vaker graag huren. De jongere wil graag kopen en jonge gezinnen willen graag wat groter wonen. De bouw is sterk achterop. Deze fricties lossen we de komende jaren ook niet zomaar op. Het vraagt een lange adem.

En dan het verkopen, hoe zit het daarmee? De huizenprijzen stijgen nog steeds en fors in het eerste half jaar van 2024. Dit, doordat de hypotheekrente weer dalende is en de inkomens stijgen. De algemene verwachting is voor de 2e helft van 2024 en begin 2025 een verdere daling van de hypotheekrente en een verdere stijging van de huizenprijzen. De verwachte stijging in 2024 is ca 6% en wellicht nog hoger. En toch zijn die kopers er nog steeds! Dat komt ook door de sterke inkomensstijging van huishoudens de afgelopen jaren. Mee daardoor blijft de financieringsruimte groot. Daarnaast is er vaak overwaarde uit de vorige woning, is er spaargeld of een familie hypotheek. Veel kopers profiteren nog van een jarenlang vastgelegde lage hypotheekrente.

De huizen staan in de markt van nu minder lang te koop. Gemiddeld is een huis binnen 34 dagen verkocht, terwijl dat een jaar eerder 42 dagen was. De doorlooptijd bij ons is nog iets sneller, gemiddeld verkopen wij binnen 19 dagen. Meer dan 50% van alle verkochte woningen is in het eerste kwartaal van 2024 overboden, puur om

de woning te kunnen bemachtigen. Dit percentage ligt bij ons op ongeveer 65%. De hoogte van de overbieding loopt sterk uiteen doordat dit pand afhankelijk is.

Wil je kopen, hoe kom je dan daar, op die plek waar je zo graag zou willen wonen of waar je graag naar toe zou willen verhuizen. Voor kopers is de markt erg complex en ondoorzichtig. Hoe kom je aan een afspraak, wat is een goede keus, en wat ga je bieden? Wat is het eigenlijk waard? Dat vraagt deskundigheid.

Ben je verkoper? Hoe pak je dat dan aan? Het lijkt zo simpel zou je zeggen maar niets is minder waar. Juist in de markt van nu vraagt het alles om tot een zo goed mogelijk resultaat te komen in een zorgvuldig proces.

Wij zitten daar middenin. Het is een wereld waar wij ons graag in bewegen. De steeds veranderende woningmarkt vraagt om scherpte en veranderkracht. Daarin zoeken we altijd het beste voor jou, of het nu gaat om de hoogste prijs bij verkoop of bij de beste plek voor jou in de aankoop. Dat maakt ons werk zo fantastisch mooi! Het begeleiden van mensen die ieder in een andere fase in hun leven zitten en dat we daar dan een belangrijke bijdrage aan mogen leveren.

Ons kantoor bestaat inmiddels al ruim 25 jaar en daar zijn we meer dan trots op! Makelaars in midden Friesland sinds 1998! Het geeft onze relaties de zekerheid van een krachtig netwerk en een bron aan ervaring.

De woningmarkt blijft altijd in beweging en is lastig voorspelbaar. Wat ik wel weet is dat wij met ons kantoor er helemaal klaar voor zijn om jou met onze expertise bij te staan in jouw thuis, wat je plannen ook zullen zijn. In dit magazine met interessante artikelen vertellen wij je graag meer.

Dirk Jan Postmus
Noorderlicht makelaars



ARTEC
www.artecbouw.nl

- bouwkundig ontwerp
- bouwvergunning
- bouwadvies
- bouwbegeleiding

Prins Bernhardstraat 1A
Maxima Centrum Burgum

Heeft u problemen bij de verkoop of koop van uw huis, met de aannemer of met de burens?



Voor juridische problemen, advies van **JuistJust!** nemen!



06 12 92 86 37 hamming@juistjust.nl
www.juistjust.nl www.burenproblemen.nl

Nijboer Timmerwerken

"ZORGELOOS BOUWEN"

* Nieuwbouw * Verbouw
* Onderhoud * Renovatie
* Badkamer

Neem contact op voor een
vrijblijvende offerte:

info@nijboertimmerwerken.nl



Onze toegevoegde waarde!

Een makelaar is een helper... Een verbinder, een koppelaar die verstand van huizen, maar vooral ook liefde voor mensen heeft. Huizen kun je niet helpen, mensen zoveel meer. De (markt)kennis van de makelaar is daarbij zijn gereedschap. Het is voorwaarde om te kúnnen helpen.

De bron van makelen ligt in zórgen en nergens anders. Wanneer je je niet bewust bent van het echte kapitaal waarmee je werkt, ben je het makelen niet waard. Goede zorg leidt uiteindelijk tot de aan- of verkoop van een passend pand; Een hoop stenen die een thuis genoemd kan worden. Een goede makelaar vormt de sleutel van een huis naar thuis.

Wij zijn een naam en een kantoor met een ambitie van méér. Meer aandacht, meer zekerheid en rust. Wat maakt ons uniek en waarin zijn wij anders dan welke andere makelaar dan ook? Wij vertellen je graag onze identiteit:

De waarden van Noorderlicht

Onze waarden zijn als ons DNA. Je kunt ons hier altijd aan herkennen en ze zijn leidend in alles wat we doen- en laten. Wij zijn Noorderlicht makelaars en alles wat we doen, doen we:

Met zorg en aandacht

Bij ons draait het niet om huizen, maar om mensen. Huizen zijn van hout of steen, maar jouw thuis is veel meer dan dat alleen. Daarom willen we weten wie je bent en wat je wilt. Alleen dan kunnen we je in

alle vertrouwen het beste helpen naar de plek waar jij je voor de juiste prijs veilig en geborgen weet.

Met gevoel voor detail

Tijdens het ingewikkelde verhaal van aan- en verkoop zijn wij het rustpunt waar je op kunt bouwen. We bieden overzicht en inzicht en helpen je bij het maken van keuzes die bij je passen. Naast het feit dat we als professionals alles perfect voor elkaar hebben blijven we vooral als mens naast je staan.

Met een frisse blik

Om zo snel mogelijk te vinden wat je zoekt, of te verkopen wat je hebt kijken we vernieuwend verder. We zijn vindingrijk en blijven ons ontwikkelen om nog beter te worden in wat we goed kunnen. We kijken voortdurend naar nieuwe manieren om de koper of verkoper te vinden die perfect past bij wat je biedt of zoekt.

De droom van Noorderlicht

Onze droom vertelt waar je ons 's nachts voor wakker kunt maken en wat jij daaraan hebt. Onze droom geeft richting aan alle keuzes die we maken.

Onze ambitie:

"Wij dromen ervan dat een groeiende groep mensen ons waardeert om onze toegevoegde waarde, die ze zelf aan den lijve hebben mogen ondervinden."



JOUW PARTNER IN DUURZAAMHEID

Energielabel

Woning of bedrijfspand verkopen of verhuren?
Regel snel en voordelig je energielabel via ons.

Verduurzamingsplan

Dit advies geeft aan welke energie
bespaarmogelijkheden het meeste
effectief zijn voor je woning.

Contact

Scan de QR code en ontvang
€25,- korting op je
energielabel of
verduurzamingsplan met
kortingscode BDA2425



BDA

Snel en voordelig geregeld

Bij BDA geven we
onafhankelijk advies
in het verduurzamen
van woningen en
bedrijfspanden.

www.bosmanduurzaamadvies.nl info@bosmanduurzaamadvies.nl tel: 085-4015182

Passend advies & een eerlijke prijs

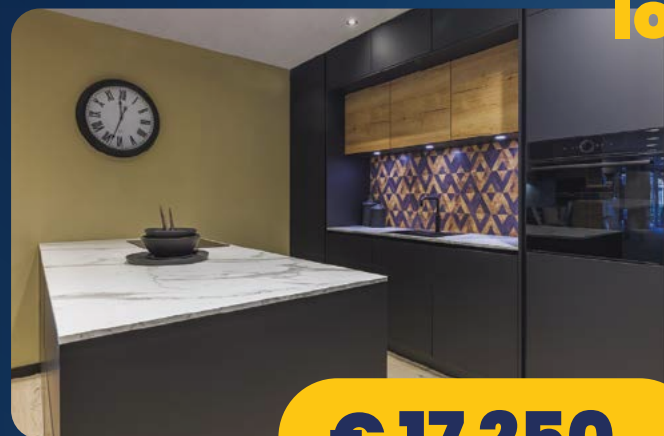
Maak een afspraak met
een van onze adviseurs.

☎ 0512-537437

**SUPERSNELLE
LEVERING
MOGELIJK!**



Strak greep- loos design!



€17.250,-

- ✓ LAK afwerking met antivingerprint -coating
- ✓ Groot eiland met kastenwand & grote laden (4X 120 cm laden)
- ✓ Kastenvand tot aan plafond
- ✓ Ruime nis
- ✓ Keramieken werkblad
- ✓ 3X binnenlade in onderkast
- ✓ Zwarte composieten spoelbak

INCLUSIEF:
BORA inductiekookplaat,
Bosch apparatuur
& Quooker kraan

€5.750,-



Actiekeuken met alles erop & eraan!

Meerdere kleurstellingen mogelijk ↩



- ✓ Kunststof marmeren
werkblad
- ✓ RVS inleg spoelbak
- ✓ Luxe vouwkasten
met zwart frame
en ledverlichting
- ✓ Brede ladekast
- ✓ Mengkraan
- ✓ Zwarte afzuigkap,
vaatwasser, zwarte
grote oven, koeler &
inductiekookplaat



Wij staan voor een eerlijk advies en een eerlijke prijs.

Wij staan voor een eerlijk advies en een eerlijke prijs. Een goed ontwerp tegen een zo gunstig mogelijke prijs zonder verrassingen achteraf. Persoonlijk contact stellen wij voorop. Dus geen aparte afdelingen met nieuwe mensen aan wie u eerst weer alles uit moet leggen. Wij regelen het gehele proces, van offerte tot plaatsing en zelfs de service daarna. Dat is wel zo makkelijk.

- ✓ Persoonlijk en betrouwbaar
- ✓ Kwaliteit
- ✓ Aandacht en service

De stijlen van Trend Keukens!



“Fijn geholpen, vriendelijke mensen, zowel in de winkel als de monteurs. En nog steeds erg blij met de nieuwe keuken!”

Johan Dijkstra

“Gelukkig vanaf begin leuk en goed geholpen. Goede communicatie, en geplaatst door vakmensen! Wij zijn heel blij met het eind resultaat, Trendkeukens een aanrader!”

Theun Larooi

“Wat een geweldige fijne keuken we zijn zeer tevreden over de wijze waarop Trend Keukens Drachten ons heeft geadviseerd, echt meegedacht. En alles in een keer, zonder naleveringen, vakkundig geplaatst!”

Fam. Scherbeyn Hazelhoff Leek



Maak een lekkere start in je nieuwe woning

Verhoog je woningwaarde met een nieuwe trap op maat

Heb je een mooie woning op het oog, maar twijfel je over de huidige trappen in de woning? Van stalen wenteltrap op de begane grond tot vlizotrap naar de zolder: wij vervangen deze graag voor een vaste trap. Dit kan al vanaf € 2200,-! Het geeft direct meer gemak én verhoogt de waarde van je woning.

Met meer dan 23 jaar ervaring helpen wij ook jou vakkundig verder!



Zet vandaag de stap en neem contact op

Onze vakman Johan denkt graag mee!

info@albeka-assen.nl
of kijk op albeka-assen.nl

Onze klanten beoordelen ons met een **4.7 van de 5**

Het beste hout
Met goede prijs-kwaliteitverhouding

Vakmanschap
Verfijnd door jarenlange ervaring

Passend bij jouw interieur
Stijlvol én functioneel

Eigen moderne fabricage
Wij maken alles in eigen werkplaats





Nu ook kleuradvies, interieur styling & woonaccessoires!

Noorderdwarsvaart 31C, 9203 CA Drachten • 0512 - 540 816 • info@colourspectrum.nl • www.colourspectrum.nl



De Vries Technies Buro is uw totaalinstallateur voor o.a. warmtepompen, zonnepanelen, batterijen en beveiligingssystemen. Ook bent u voor service & onderhoud aan uw cv-ketel, warmtepomp of ventilatie bij ons in goede handen. Daarnaast zijn wij een gewaardeerde installateur bij nieuwbouwprojecten van utiliteit, kantoorgebouwen en particuliere woningen.






Pyriet 27, 9207 GK Drachten | 0512 371 526 | mail@vriestech.nl | voor meer informatie: www.vriestech.nl *Follow us now!* 

Je huis verkopen, hoe pak je dat aan?

Je wilt graag je huis verkopen en je wil graag de hoogste opbrengst. Je wilt ook een veilig traject met een zekere koper en een maximale kans van slagen! Misschien heb je al wat anders gekocht en wil je door!

In een steeds veranderende markt wisten wij altijd succesvol te verkopen! Het vergt de nodige creativiteit, passie en aandacht. Alleen dan heb je kans op een succesvolle verkoop met een maximaal resultaat.

Het vraagt de nodige tools, kennis van de markt, een groot netwerk, mensenkennis, succesvolle online marketing, en ook nog de verkoopmakelaar die gewoon weet hoe het werkt. Die gastheer is in een bezichtiging en precies weet wat hij doet.

Maak een verpletterende eerste indruk

De eerste indruk is ontzettend belangrijk. Dit geldt ook voor het verkopen van je huis. Je wilt mensen overtuigen om je woning te komen bekijken en uiteindelijk tot koop over te gaan. Daar kun je zelf een hele hoop aan doen en wij adviseren je daarin graag.

Als je er klaar voor bent maak je gebruik van ons uitgebreide netwerk, ga je mee in de activiteiten van onze online marketeer. Meer bereik, geeft je meer kans op succes! We adviseren je in de presentatie en styling voor de start. Ook komt de professionele fotograaf voor de foto's de film en de 360° foto's, wordt de woning ingemeten en worden er plattegronden gemaakt.

En wat doen we ondertussen op kantoor

Daar schrijven we die wervende tekst die jouw woning erboven uit tilt. Selecteren we de mooiste plaatjes en monteren we die in

de systemen en websites. Ga je mee in de uitwisselingssystemen, op social media, op Funda, en al die andere huizensites waarop je gezien wil worden. Wij weten waar gezocht wordt en waar je gevonden wilt worden.

Je huis staat online, en dan?

Gaat de telefoon en willen we horen wie die beller is en waar hij naar op zoek is.

Plannen we afspraken in en beantwoorden we alle vragen. Ondertussen maken we met jou een plan van aanpak. Daarna volgen de bezichtigingen, de biedingen, het onderhandelen en de woningverkoop elkaar snel op. Bij elke stap ben je betrokken en op de hoogte. We nemen je mee in jouw verkoop.

Huis verkocht, strikje erom?

Voor jou als huisverkoper zeker! Maar voor ons voelt dat niet als even. De afhandeling vraagt zorgvuldigheid. In communicatie, onderling en op papier. Wij zijn helder en transparant, en leiden je door een juridisch traject in voor jou heldere taal. Na ondertekening van het koopcontract heeft de koper nog 3 dagen bedenktijd. Spannend, maar daarna is je woning toch echt verkocht!

Jouw taal is onze taal! Van koopovereenkomst naar eigendom overdracht en alles wat daar tussen zit.



“Bij elke stap ben je betrokken en op de hoogte.”

Noorderlicht
Makelaars van jouw thuis

0512-543210
noorderlichtmakelaars.nl

Verhuis checklist

Twee maanden voor de verhuizing:

- ☐ Eventueel huur opzeggen
- ☐ Verhuisservice gebruiken
- ☐ Beginnen met opruimen
- ☐ Internet en televisie overschrijven
- ☐ Informeren bij BSO, kinderdagverblijf of school in nieuwe woonplaats
- ☐ Vloerbedekking, meubels en wandbekleding kopen
- ☐ Afspraak maken met schilder en of stukadoor
- ☐ Bij verbouwingsplannen bouwkundig adviesbureau inschakelen

Een maand voor de verhuisdag:

- ☐ Verhuisberichten uitsenden
- ☐ Verhuisdozen laten brengen
- ☐ Nieuwe adres doorgeven bij bestellingen
- ☐ Verhuisbedrijf of autoverhuurbedrijf regelen
- ☐ Vrienden en/of familie om verhuishulp vragen
- ☐ Electra en gas opzeggen en/of verhuizen
- ☐ Spullen opruimen die niet meeverhuizen

Paar weken voor de verhuizing:

- ☐ Adreswijziging regelen bij instanties en bank
- ☐ Gas- en waterlevering opzeggen en aanvragen
- ☐ Cv-onderhoud en glazenwasser opzeggen
- ☐ Belangrijke documenten opbergen
- ☐ Inschrijven bij nieuwe gemeente
- ☐ Schoorsteen laten vegen
- ☐ Garantiebewijzen/handleidingen klaarleggen
- ☐ Kinderen opgeven bij nieuwe BSO/kinderdagverblijf/school
- ☐ Gereedschap benodigd bij verhuizing apart houden

- ☐ Bij de burens geleende spullen terugbrengen
- ☐ Inplannen schoonmaken nieuwe huis
- ☐ Afspraak maken ophalen grofvuil

De week voor de verhuizing:

- ☐ Afspraak maken voor het onderbrengen van de kinderen/huisdieren bij de verhuizing
- ☐ Sleutels bijmaken en sleutels terugvragen aan burens en familie
- ☐ VVE (appartement) inlichten
- ☐ Stickers op verhuisdozen plakken
- ☐ Spullen inpakken die al ingepakt kunnen worden
- ☐ Diepvries leeghalen en ontdooien
- ☐ Parkeerruimte op de verhuisdag regelen
- ☐ Ophalen afval op ophaaldag gemeente
- ☐ Eten en drinken regelen voor verhuisdag
- ☐ Schoonmaakspullen en vuilniszakken halen

Dé grote dag zelf:

- ☐ Meterstanden opnemen, waterleiding aftappen bij vorst
- ☐ Zorg voor voldoende geld op zak
- ☐ Bewaar wat dozen voor de laatste spullen
- ☐ Sleuteloverdracht
- ☐ Trommelbeveiliging wasmachine aanbrengen
- ☐ Belangrijke zaken bij u houden
- ☐ Sluit ramen en deuren goed
- ☐ Houd uw legitimatiebewijs bij de hand

Na de grote dag:

- ☐ Controleer op verhuisschade
- ☐ Verhuisdozen retour zenden





Bescherm wat jou dierbaar is met Dúdlik.
Jouw alles-in-één oplossing voor beveiliging met camera's en alarmsystemen.

Ook zorgt Dúdlik voor een snel en veilig ICT-netwerk.
Rust en zekerheid binnen handbereik, altijd en overal.



Heeft u een vraag of wilt u meer informatie over wat Dúdlik voor u kan betekenen? Neem dan vrijblijvend contact met ons op! **Ga naar: www.dudlik.nl**

Onze aankoop expertise!

Op zoek naar je nieuwe thuis? Wij vinden het voor jou!

Een huis kopen was altijd al iets wat je niet zomaar doet, of je nu starter bent of niet. Maar dat geldt zeker voor deze tijd. Er zit druk op de woningmarkt en je bent niet de enige die op zoek is naar zijn nieuwe thuis. Het aanbod neemt weer wat toe maar de vraag is onverminderd hoog. En als je wat hebt gezien, hoe pak je dat aan? Soms heb je concurrentie en op een ander moment staat je vondst reeds lang te koop. En daarna, hoe dan en waar let je op? En maak je wel een kans?

Voor je het weet, heb je of de boot gemist, omdat je te weinig hebt geboden, of juist veel te veel. Het is ook in deze markt mogelijk om een woning te kopen! We leggen je graag uit hoe je met ons de meeste kans maakt om tot een succesvolle aankoop te komen. Onze kennis en onze netwerken maken dat je er gemakkelijker tussen komt, serieus te worden genomen en meer kans maakt op een succesvolle aankoop waarin alles klopt.

Maak een goed plan

Het allerbelangrijkste is het hebben van een goed plan. Die maak je met de financieel adviseur. Als je weet wat je kunt lenen en wat je wilt besteden, weet je ook welke woningen je wel en niet kan bekijken.

Waar en hoe wil je wonen

Formuleer waar je wil wonen. Dat te bedenken gaat nog vooraf aan het zoeken van een huis. Die vind je uiteindelijk in elke plaats. Het is een beetje jammer als je erachter komt na aankoop dat je droomhuis toch niet in de voor jou perfecte woonomgeving staat. Wij helpen je hierin en weten tot in detail waar je wel, en waar je beter niet kunt zijn.

Benoem je woonwensen

Waar moet je huis minimaal aan voldoen. Wat is erg belangrijk en waar ben je bereid om een compromis te sluiten. Schrijf ze uit voor je zelf en voor je aankoopmakelaar!

En ken je die roze bril? Soms raak je volslagen verblind en ben je hopeloos verliefd. En zeker, daar mag het mee beginnen, maar daarna heb je wel een portie nuchterheid nodig. Juist dan is het tijd voor de aankoopmakelaar.

Aan de slag

Samen met ons zie je meer en kun je sneller schakelen. Je bent een meer serieuze aankoop kandidaat voor de verkoper en hebt daardoor meer kans op succes. Met ons ben je slagvaardig. Wij doen het alle dagen en weten als geen ander hoe de beste aanpak zal zijn om tot een succesvolle aankoop te komen.

Wat we voor je kunnen doen hebben we samengevat in één woord: thuisvinders. In de aankoop zijn wij die succesvolle aankoopmakelaar, vinders van jouw nieuwe thuis!

Voor jou zijn er ook kansen in de woningmarkt, in jouw situatie. We vertellen je graag wat we als aankoopmakelaar voor je kunnen betekenen. Wij kunnen met recht zeggen dat we één van de meest aankopende makelaars van de provincie zijn!

Je leest er alles over op onze site onder **#thuisvinders**

Hartverwarmend wonen

Huitema woning inrichting biedt jouw interieur het ideale comfort en thuis gevoel.

In de winkel presenteren wij verschillende stijlen, merken en producten die jouw huis tot een thuis gaan maken. Kom langs om inspiratie op te doen of om met een van onze adviseurs te sparren over jouw interieur wensen.

Onze vakmannen zijn elke dag op pad om de producten vakkundig te monteren. Het enige wat jij dan nog hoeft te doen is genieten.



Huitema
hartverwarmend wonen



“Het enige wat jij nog hoeft te doen is genieten”

Ons maatwerk biedt de mogelijkheid om elk product perfect passend te maken in jouw ruimte. Of het nu gaat om een kast op maat of een prachtige industriële pui,

onze vakmensen realiseren het samen met jou.

Ben je al tijden op zoek naar een passend interieur? Wij helpen je graag. Met uitgebreid interieuradvies stellen we materialen en producten samen die jouw stijl en wensen vertalen naar het interieur. Door middel van een 3D-ontwerp maken we het totaalplaatje visueel voor jou!



BTER[®]

financieel

**WIL JE EEN HUIS KOPEN?
OF DENK JE AAN VERHUIZEN?**

De adviseurs van BTER financieel geven je op persoonlijke en laagdrempelige wijze een compleet hypotheekadvies. Zo weet jij precies waar je aan toe bent. Dat is erg fijn als je een grote financiële beslissing moet nemen. Als klant kun je er volledig op vertrouwen dat alles op tijd en goed geregeld wordt.



MARTIJN HOEKSTRA

Erkend Financieel Adviseur

☎ 06 - 523 815 37

**MAAK VRIJBLIJVEND EEN
AFSPRAAK EN LAAT JE
GOED INFORMEREN OVER JE
HYPOTHEEK OF VERZEKERINGEN.**

BTER IN HYPOTHEKEN! | 0512 777 667 | info@bterfinancieel.nl | www.bterfinancieel.nl | Drachten



Betonvloeren

URETERP

Totaalvloer | Schuimbeton | Vloerverwarming | Dekvloer | Betonvloer

**Voor uw complete
vloerrenovatie!**



Scan de QR-code
en vraag vandaag
nog een vrijblijvende
offerte aan.



Wij staan voor u klaar!

06 - 111 549 99
info@betonvloerenureterp.nl
www.betonvloerenureterp.nl

De Hypotheek



Wie op zoek is naar een woning doet er verstandig aan om eerst een goed beeld te krijgen van zijn financiële situatie. Of je nu een starter bent, of al op leeftijd en opnieuw een woonwens wilt vervullen. Hiermee voorkom je dat je straks in de verkeerde prijsklasse gaat zoeken of teleurgesteld raakt in wat er kan. Of erger nog, dat je de koop moet ontbinden omdat de financiering niet rond komt.

Oriënterend gesprek

Om een goed beeld te krijgen van je financiële situatie kun je een afspraak maken bij de hypotheekadviseur. Tijdens dat gesprek krijg je informatie over de verschillende hypotheekvormen die er zijn en wat je maximaal kunt lenen op basis van jouw persoonlijke situatie, je werk, je gezinsomstandigheden en je toekomstplannen. Ook zaken als een eventuele verbouwing of verduurzaming zijn belangrijk om te bespreken. Uiteindelijk hoor je van de hypotheekadviseur wat je kunt lenen en wat je eigen inbreng moet zijn.

Rente aanbod van de geldverstrekker

Als je een woning hebt gekocht vraagt de hypotheekadviseur voor jou een rente aanbod bij de geldverstrekker. In dit aanbod staat naast het maximaal te lenen bedrag de rente, de rentevaste periode en de lijst met stukken die je moet aanleveren. Om een bindende offerte te ontvangen heeft de hypotheekadviseur ook aanvullende documenten nodig zoals een loonstrookje, werkgeversverklaring en een taxatierapport van de woning. Verzamel ze op tijd om vertraging te voorkomen.

Finaal akkoord!

Wanneer alle stukken akkoord zijn ontvangt de hypotheekadviseur van de geldverstrekker finaal akkoord om de hypotheek te verstrekken. Deze bindende offerte van de geldverstrekker is na ondertekening direct rond. Met het rondkrijgen van de hypotheek staat niets de overdracht van de woning meer in de weg.

Financieel advies?
Neem vrijblijvend contact met ons op!

JURA
FINANCE



T 085-4019168
info@jurafinance.nl

JURAFINANCE.NL

Ga voor duurzaam!

Natuurlijk omdat het beter is voor het milieu, maar ook voor jou! Zo is een beter geïsoleerd huis gezonder en comfortabeler wonen en heb je minder stookkosten. Is je droomhuis nog niet groen, verdiep je er dan in. En je huis stijgt bovendien in waarde. We zetten even alles op een rij:

Nieuwer of ouder?

Hoe nieuwer het huis, hoe duurzamer het is, een belangrijk onderdeel van je keus. Nieuwere huizen voldoen aan nieuwe normen en zijn beter geïsoleerd. Ook wekken ze vaak groene energie op. Denk aan zonnepanelen of een warmtepomp.

Groot of kleiner?

Sta ook eens stil bij de grootte van het huis. Hoe groter het is, hoe meer (stook)kosten je hebt. Probeer je daarom te beperken tot wat je echt nodig hebt. Zo bespaar je ruimte maar ook geld én meubels.

Hoe is het energielabel?

Ieder huis heeft een energielabel, dat loopt van A tot G. Dat label geeft een indicatie van hoe energiezuinig een huis is. Het voorziet je van belangrijke informatie.

Hoe is de mate van isolatie?

Heb je een huis gezien, kijk dan goed rond. Soms kun je eenvoudig zien hoe goed een huis geïsoleerd is, zoals bij de ruiten, de verwarming, de zolder. Voel ook gewoon: tocht het en is het warm of koud, droog of vochtig? Vraag naar de isolatie en wanneer het is aangebracht: hoe recenter, hoe hoger het rendement.

Check de verwarming

Zo'n 70% van de energierekening gaat naar het verwarmen van een huis. Dat verdient aandacht: gebeurt dat met stadsverwarming, centrale verwarming, een zonneboiler of een warmtepomp? Licht er vloerverwarming? Wat kun je vervangen of verduurzamen.

Vraag naar het energieverbruik

Leuk natuurlijk, zo'n energielabel en bouwjaar, maar niemand kent het huis zo goed als de huidige eigenaren. Vraag daarom naar hun gas- en energieverbruik en hun stookgedrag.

Kijk naar de 'quick wins'.

Natuurlijk koop je het liefst een huis dat al duurzaam is. Dat bespaart je een hoop gedoe (en geld). Toch kun je met weinig kosten snel winst behalen. Denk aan het dichtten van kieren en gaten. Ook kun je ramen van enkel glas eenvoudig vervangen door HR++-glas. Of een inductiekookplaat in plaats van gas?

Verdiep je in de mogelijkheden

Het is ook verstandig om naar de duurdere investeringen te kijken. Denk aan zonnepanelen of een zonneboiler: ligt het dak gunstig? En is het mogelijk om de cv-ketel te vervangen door een (hybride) warmtepomp? Dat vergt nu een investering, maar die betaalt zich op termijn bijna altijd uit

Denk na over (ver)bouwen

Ga je verbouwen of de keuken, badkamer of zolder renoveren? Het is de kans om je huis te verduurzamen en je kunt hierbij vaak onder gunstige voorwaarden een financiering krijgen.

Subsidie- en financieringsmogelijkheden

Veel gemeenten bieden subsidiemogelijkheden voor energiebesparing. Wat zijn in jouw (toekomstige) gemeente de mogelijkheden. Weet ook dat je verduurzaming vaak mee kunt financieren in je hypotheek.

Ook op de tuin kun je een duurzame blik werpen. Groot of klein doet er niet toe: ook een stadstuin kan een duurzaam paradijs(je) zijn. Is het groen of vooral steen? Staan er veel (verschillende) planten en zie je beestjes? En is er voldoende ruimte voor water?

Ten slotte: staar je er niet blind op. Dat verduurzamen komt wel. Het begint met het feit dat het huis wat je ziet, je hart sneller doet gaan kloppen. Al het andere komt daarna. We helpen je graag!

*“Het is voor een hypotheekverstrekker belangrijk dat de waarde van het huis op een **onafhankelijke, betrouwbare en deskundige** manier bepaald is.”*

De Taxatie

Een taxatie is een bepaling van de waarde van een woning door een deskundige en daar heb je een onafhankelijke en deskundige taxateur voor nodig die kennis van zaken heeft.

Waar heb je het zoal voor nodig?

Voor de verkoop van je huis

Heb je een taxatie nodig voor het bepalen van de waarde van je woning voor de verkoop, vraag dan onze Gratis Waardebepaling aan. In dit gesprek vertellen we je over de waarde van je huis in relatie tot de markt.

Daarna heb je zicht op de woningwaarde en de eventuele overwaarde van je woning. Dan kun je ook plannen maken met wat je daarna gaat doen. Koop je wat anders dan kun je met onze getallen naar de hypotheekadviseur. Zo kom je weer een stap dichterbij een goed besluit!

Voor je hypotheek

Als je een hypotheek aanvraagt, oversluit of wil verhogen (je gaat verbouwen) moet je aan de banken en financiële instellingen een taxatierapport overhandigen. Het is voor een hypotheekverstrekker belangrijk dat de waarde van het huis op een onafhankelijke, betrouwbare en deskundige manier bepaald is.

Voor het verdelen van bezit

Dit kan het geval zijn in erfkwesties of boedelscheidingen in verband met een scheiding. Soms heb je een waarde nodig voor

successierechten of een belastingaangifte. Een taxatie geeft hier antwoord op.

Geldverstreckende instellingen eisen dat een gecertificeerde taxateur deze taxatie doet. Dit wordt vastgelegd in een uitgebreid rapport.

Wij hanteren voor metingen van het woningoppervlak, de BBMI, de uniforme en Branche Brede Meet Instructie. Daarnaast worden de taxaties van Noorderlicht Makelaars altijd uitgevoerd conform de strenge validatie eisen van het NWWI.

Onze taxateurs zijn lid van de NVM en ingeschreven in het Nederlands Register Vastgoed Taxateurs NRV, waarborg dat een taxatie aan alle eisen en wettelijke regels voldoet voor elke instantie.

Wil je meer informatie over de mogelijkheden en kosten van een taxatie, neem dan vrijblijvend contact met ons op.

Metten is weten! Vraag het onze taxateurs!



Ontdek de mogelijkheden van duurzaam en comfortabel verwarmen.

Het zoeken en vinden van een ander huis brengt vele vragen met zich mee. Tegenwoordig is duurzaamheid een belangrijk onderdeel daarvan. Bijvoorbeeld hoe wordt het nieuwe huis verwarmd; nog steeds met gas? Hoe oud is de CV-ketel? Mag die nog gewoon vervangen worden of gaan we nu van het gas af en is dan een warmtepomp een goed alternatief? Is daar ruimte voor? Is er i.v.m. lawaai een vergunning voor nodig? Wat moet er eigenlijk gedaan worden om vloerverwarming aan te leggen? En wat gaat dat alles kosten? En de onderhoudskosten dan? Kan het ook anders?

Om met de deur in het nieuwe huis te vallen: onderzoeken en ervaringen laten zien dat hoogwaardige en gecertificeerde infrarood-verwarming een volwaardig, duurzaam, efficiënt en eenvoudig alternatief is. En -niet onbelangrijk- onderhoudsarm. In vele landen, waar geen uitgebreid gasnet in de grond ligt, wordt dit al jaren toegepast. En dat is natuurlijk niet voor niets.

Centraal en/of plaatselijk verwarmen

Hoogwaardige en gecertificeerde infrarood-verwarming is duurzaam, gaat zeer lang mee en is toepasbaar voor het hele huis. Wil je nog meer energie besparen dan kun je gemakkelijk een lage algemene basistemperatuur instellen en plaatselijk bij-verwarmen waar jij dat wil of waar jij bent en wenst, zoals bijvoorbeeld in de zithoek of op je werkkamer.

Eindeloos veel mogelijkheden

De mogelijkheden zijn uitgebreid; van metaalpanelen aan het plafond of wand, indien gewenst gecombineerd met verlichting, een kleur of een mooie afbeelding, tot prachtige glaspanelen. Wil je een flexibele oplossing dan zijn er diverse verplaatsbare producten; rond, vierkant, plat, hoog, laag noem maar op. Van basic tot design. De installatie is eenvoudig en vaak zelf te doen zonder hoge kosten. Soms is alleen een stopcontact al voldoende.

Deskundig advies

Deskundig advies is belangrijk. Alle vragen en wensen dienen goed in kaart te worden gebracht en beantwoord zodat je straks in je nieuwe huis kunt genieten van aangename en energiezuinige warmte. Wellheat in Drachten is gespecialiseerd in hoogwaardige en gecertificeerde infrarood-producten van verschillende merken, zoals bijv. het topmerk Redwell. Wij helpen je graag bij het maken van de juiste keuzes. Kom langs en verbaas je over de vele mogelijkheden en ervaar de aangename en duurzame warmte in onze showroom.



Wellheat Experience Home
Het Anker 7, 9206 AL Drachten
085 1144510 • info@wellheat.nl
www.wellheat.nl



Redwell Store Noord
Het Anker 7, 9206 AL Drachten
0512 55 09 40
info@redwellstore-noord.nl

Wat doet de notaris?

De notaris legt de overeengekomen afspraken tussen de verkoper en koper vast in een zogeheten leveringsakte. Daarnaast houdt hij er toezicht op dat iedereen de afgesproken verplichtingen uit het eerder getekende koopcontract nakomt.

Om ervoor te zorgen dat jij binnenkort ook daadwerkelijk de sleutels van je eerste koophuis in handen hebt, controleert de notaris een aantal belangrijke zaken die eerder in de koopovereenkomst zijn vastgelegd. Zo gaat hij bijvoorbeeld na of verkopers wel bevoegd zijn tot verkoop en of er geen beslagen op de woning zijn gelegd. (door schuldeisers bijvoorbeeld).

Heel eenvoudig uitgelegd gaat het zo: Op de dag van de eigendomsoverdracht komt de verkoper met de woning naar de notaris. De koper komt met het geld over de brug. En daarna is het gelijk oversteken. Zo is het natuurlijk niet, maar dat is wel wat er feitelijk bij de notaris wordt geregeld.

Die koopsom wordt eerst geparkeerd op de derdengeldenrekening van de notaris. Die houdt dit bedrag in zijn beheer en wanneer alle akten zijn getekend mag het geld op de eerste werkdag na het passeren van de akte worden vrijgegeven. Als koper mag je bepalen via welke notaris je de overdracht wilt laten plaatsvinden.

De dag van de overdracht

Tijdens de onderhandelingen ben je met de verkopers een zogeheten overdrachtsdatum overeengekomen. De notaris zal op deze dag een afspraak inplannen en dit naar alle betrokken partijen communiceren. Waarschijnlijk neemt de verkoopmakelaar naar aanleiding hiervan contact met je op voor het inplannen van een inspectie. Heb je een aankoopmakelaar, dan regelt die dat voor jou. Deze inspectie op locatie vindt plaats vóór de overdracht bij de notaris, liefst op dezelfde dag. Samen (dat zijn de verkoopmakelaar,

de verkopers, jij en eventueel jouw aankoopmakelaar) bekijken jullie of het huis zich in de staat bevindt zoals je die destijds hebt gekocht. Het is dan leeg en ontruimd en zie je of ook de roerende zaken die achter zouden blijven ook zoals besproken aanwezig zijn. Pas daarna ga je naar de notaris om de leveringsakte en de hypotheekakte te tekenen.

De leveringsakte

Met de verkoper ben je een overeenkomst aangegaan. Hij doet afstand van de woning en in ruil voor de overeengekomen koopsom word jij de nieuwe eigenaar. Alle belangrijke gegevens en gemaakte afspraken uit de eerder getekende koopakte neemt de notaris op in de leveringsakte. Als de makelaar je de koopovereenkomst goed heeft uitgelegd, zul je al die afspraken herkennen. Tip: In alle hectiek of spanning vergeet je het misschien, maar vraag iemand een foto te maken wanneer je de akte ondertekent. Een bijzonder moment om vast te leggen.

De hypotheekakte

Naast de afspraken met de verkoper, ben je ook met de bank een overeenkomst aangegaan. Zij hebben je een lening gegeven en daarover zijn afspraken gemaakt over de hoogte van het geldbedrag, het soort hypotheek, de looptijd en de rente. Deze afspraken liggen vast in de 'hypotheekakte'. Hierin staat ook dat je nieuwe woning onderpand voor de lening zal zijn. Dit is voor de bank een zekerheid.

Wat regel je nog meer?

Een huis kopen is een belangrijke beslissing in je leven en het moment bij de notaris is een belangrijk onderdeel in dit proces. Wellicht wil je bij dezelfde notaris nog meer regelen, zoals een samenlevingscontract of testament. Het is verstandig dat je daar als koper een oriënterend gesprek over hebt bij de notaris. Het is fijn als je al deze zaken bij dezelfde notaris kunt regelen.



TESTAMENT
Langstlevende beslist:
Minder erfbelasting, minder zorgbijdrage

LEVENSTESTAMENT
Bij wilsonbekwaamheid:
geen bewind / curatele

Kortom grip op: uzelf /uw vermogen / uw kosten

Zuidkade 30, 9203 CM Drachten | T. 0512 - 303 403 | info@notarisannadevries.nl | www.waarvanakte.nl

Bij uitstek de opticien van Drachten

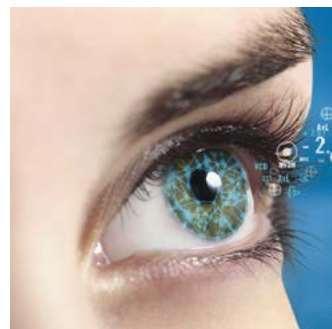
voor de meest bijzondere monturen, contactlenzen en de beste zorg voor uw ogen.

Wij houden van aparte, bijzondere en unieke monturen. Daarom vindt u bij ons geen standaard collectie monturen en zonnebrillen, maar meer dan 2500 design monturen uit alle hoeken van de wereld. Een bril met een verhaal daar houden wij van. U bent ons unieke visitekaartje en onze reclamespot op straat! Wij hebben ongetwijfeld dé bril voor u. Kom langs bij ons in Drachten en laat u door één van onze vakbekwame medewerkers adviseren.

B.I.G. Vision for all

Wij werken met de mooiste glazen van Rodenstock, dit zijn hypernauwkeurige brillenglazen, deze zijn ontworpen uit een volledig biometrisch oogmodel, omdat elk oog anders is.

We gebruiken de DNEye Scanner en aan de hand van deze gegevens wordt het individuele brillenglas voor u berekend. Dit noemen we de DNEye PRO Technologie en Rodenstock is de enige brillenglasfabrikant ter wereld die in staat is al deze metingen toe te passen op de productie van uw brillenglazen.



Contactlenzen voor overdag en s nachts



U bent uniek en dat zijn uw ogen ook. Contactlenzen zijn er in allerlei soorten en maten: harde lenzen, zachte lenzen en nachtlenzen. Ze geven u de grootste vrijheid van kijken, zonder vertekeningen of beperkingen zoals bij een bril. Onze gediplomeerde contactlensspecialisten meten uw ogen met de meest verfijnde technieken. Zo krijgt u de contactlenzen die het beste bij u en uw ogen passen. Wist u dat het aanpassen van contactlenzen al kan voor kinderen vanaf 8 jaar? Echter, niet alle type lenzen zijn geschikt voor iedereen.

De specialisten van Smit Optiek adviseren u graag.

Optometrie & oogzorg

Voor de gezondheid van uw ogen is de optometrist het eerste aanspreekpunt. Deze onderzoekt uw ogen op eventuele oogafwijkingen en oogziektes. Vroeger deed alleen de oogarts het oogonderzoek en zorgde de opticien voor de bril en contactlenzen. Voor een optometrisch onderzoek heeft u geen verwijsbrief nodig. Blijkt tijdens het onderzoek dat verdere medische behandeling nodig is, dan wordt u via de huisarts doorverwezen.

Wanneer gaat u naar een optometrist? Als u klachten heeft waarbij er sprake is van een oogprobleem waar de opticien tegen aanloopt bij de oogmeting. Bij bepaalde oogaandoeningen of als deze in uw familie voorkomen, waarbij u risico loopt op oogklachten. Ook kunt u bij ons terecht voor een CBR rijbewijskeuring.



Ook voor kids & tieners

Niet alleen voor papa's en mama's, opa's en oma's maar ook voor kids en tieners hebben wij een grote collectie monturen in huis.

Wij hebben een zeer ruime collectie voor kinderen en tieners op voorraad. Een heel gevarieerd aanbod voor stoere jongens en hippe meiden. Kunststof, metaal, onopvallend of juist heel kleurrijk en aanwezig. Deze collectie wordt door onze leveranciers up-to-date gehouden met de nieuwste modellen.

Omdat onze jongste klanten er ook goed uit willen zien.





Noorderlicht
Makelaars van jouw thuis

De familie hypotheek

Ouders die hun kinderen financieel willen helpen met de aankoop van een huis, doen dat steeds vaker via een familiehypothec. Tot 2023 kon dat nog met de jubelton, maar die bestaat niet meer. Hoe werkt de familiehypothec precies en waar moet je rekening mee houden?

Over een jaar gerekend zijn de huizenprijzen met 7,5% gestegen. Dit maakt het kopen van een huis lastig voor mensen die nu nog geen huis bezitten. De familiehypothec kan een manier zijn voor starters om toch een huis te kopen, bijvoorbeeld als het niet lukt om voldoende hypothec te krijgen. Volgens De Nederlandsche Bank heeft één op de zes Nederlandse huishoudens zo'n lening bij familie, vaak als aanvulling op een hypothec bij een bank of andere geldverstrekker.

Wat is een familiehypothec?

Via een familiehypothec lenen bijvoorbeeld ouders geld aan hun kinderen voor het kopen van een huis. Net als bij andere hypothecvormen leg je de afspraken met elkaar vast en betaal je de schuld tijdens de looptijd weer terug. Bij een familiehypothec gelden vaak soepeler voorwaarden dan bij een commerciële geldverstrekker.

Wat maakt de familiehypothec populair bij starters?

Met een familiehypothec kunnen ouders hun kinderen toch op weg helpen, mits ze geld beschikbaar hebben om uit te lenen.

Ze hoeven daarvoor niet heel vermogend te zijn; ouders kunnen ook de overwaarde in hun eigen woning gebruiken. En omdat je een familiehypothec kunt combineren met een lening bij een bank of andere geldverstrekker, is een relatief klein bedrag soms al voldoende om het gedeelte aan te vullen

dat je tekortkomt voor de aankoop van een huis.

De voordelen van een familiehypothec

Een familiehypothec heeft voor beide partijen voordelen:

Ouders en familieleden zijn flexibeler dan een bank.

- Je kunt de rente aftrekken van de belasting, mits je aan dezelfde voorwaarden voldoet als bij een normale hypothec.
- Geld uitlenen via een familiehypothec levert een hogere rente op dan een spaarrekening. Over deze rente betaal je geen belasting.
- Ouders mogen de aan hen betaalde rente weer terugschrijven.

Let goed op de eisen van de Belastingdienst

Wil je, net als bij een normale hypothec, een deel van de betaalde hypothecrente

terugkrijgen van de Belastingdienst, dan is het belangrijk dat de familiehypothec aan een aantal voorwaarden voldoet. Hiermee voorkom je ook onnodige heffingen:

- De familiehypothec moet de vorm van een annuïteitenhypothec of een lineaire hypothec hebben die je maandelijks aflost binnen maximaal 30 jaar.
- De lening leg je vast in een overeenkomst. Officieel hoeft dit niet via een notaris, maar het is zeker aan te raden om dit wel te doen.
- De hypothecrente moet marktconform zijn en mag dus niet sterk afwijken van de rentes die kredietverstrekkers rekenen.
- Je moet kunnen aantonen dat je daadwerkelijk elke maand de rente en aflossing betaalt.
- De familiehypothec geef je op in je aangifte inkomstenbelasting. Alleen dan heb je recht op hypothecrenteaftrek.

Makelaars in Drachten en omgeving!

Ouders kunnen de rente terugschrijven aan de kinderen

De rente die je betaalt is dus aftrekbaar als de hypothec voldoet aan bovenstaande voorwaarden. Ouders mogen de rente die zij van jou ontvangen jaarlijks weer aan je terugschrijven. Dit kan alleen als je de rente en aflossingen ook echt maandelijks overmaakt. Tot een bedrag van €6633 (2024) hoeven zij geen schenkingsbelasting te betalen.

De nadelen van een familiehypothec

Aan het afsluiten van een familiehypothec kleven ook nadelen en risico's:

- Ouders die hun spaargeld gebruiken voor een familiehypothec, kunnen dit zelf niet meer gebruiken voor eventuele andere wensen of als financiële buffer voor onvoorziene kosten.
- Over dit geld betalen ze meer belasting dan als ze het op een spaarrekening

zouden laten staan. Dat komt omdat de Belastingdienst het uitgeleende geld ziet als een belegging.

- Gebruiken ze hun overwaarde, dan moeten ze hiervoor een tweede hypothec afsluiten. Hier zijn kosten aan verbonden en ook hun maandlasten worden hoger.
- Als er ruzie ontstaat of het lukt de kinderen niet meer om de maandlasten te betalen, dan kan dat de familieband verslechteren.
- Als je de gemaakte afspraken niet goed vastlegt, bijvoorbeeld door een rente af te spreken die niet marktconform is, heb je geen recht op hypothecrenteaftrek.

Het is dus verstandig om je goed te laten adviseren. Een financieel adviseur kan berekenen wat de financiële gevolgen zijn en de risico's zoveel mogelijk helpen beperken.





Goed om te weten! Hoe komt een koop tot stand?

Als je een huis gaat kopen is het goed om te weten dat pas als koper en verkoper het eens zijn over alle belangrijke zaken – onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken –, dan legt de verkopende NVM makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst.

Mondelinge overeenstemming is echter nadrukkelijk nog geen overeenkomst en geeft je geen rechten. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderdeel. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen en duidelijk aangeven naar de verkopend makelaar. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden. Pas dan wordt de koopovereenkomst opgemaakt maar is er nog geen deal tot stand gekomen.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Financieringsvoorbehoud
- Geen huisvestingsvergunning
- Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring

- Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie
- Het voorbehoud verkoop eigen woning

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is getekend. Dit is bij wet vastgelegd in artikel 7:2 BW en heet schriftelijkheid vereiste. Ook een mondelinge of per e-mail bevestigde deal is dus nog geen rechtsgeldige overeenkomst.

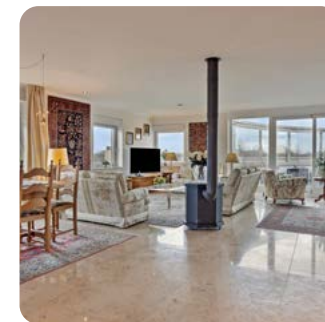
Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Na het verloop daarvan kan de koopovereenkomst niet meer ontbonden worden tenzij er nog andere ontbindende voorwaarden van toepassing zijn op grond waarvan ontbonden kan worden.

Mogelijke andere clausules

Als je een woonhuis koopt kan het zijn dat er aanvullende clausules in de koopovereenkomst worden opgenomen. Op het moment dat er een afspraak wordt gemaakt voor een bezichtiging ontvang je een link naar een digitaal dossier, move.nl. Hierin vind je alle informatie over het pand en ook aanvullende informatie over mogelijk te hanteren clausules. Heb je daar op voorhand vragen over, laat het ons weten!

SCAN DE QR-CODE VOOR HET ACTUELE AANBOD!

Succesvol verkopen met Noorderlicht Makelaars

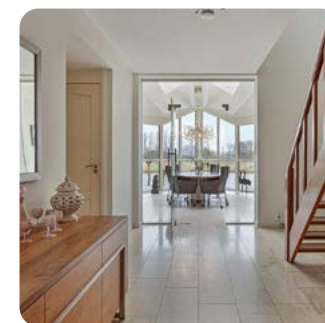


Mevrouw De Rooweg 169, Drachten

Vraagprijs: €685.000
Woonoppervlakte: 186 M²
Bouwjaar: 2004
Aantal kamers: 5 kamers
Energie label: B

Bouburg 10, Drachten

Vraagprijs: €509.000
Woonoppervlakte: 142 M²
Bouwjaar: 1989
Aantal kamers: 3 kamers
Energie label: A

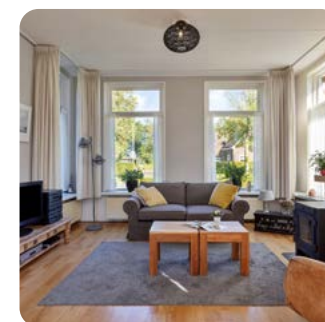
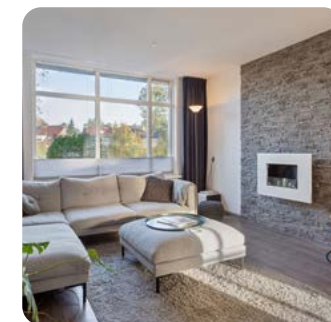


Nachtlan 60, De Wilgen

Vraagprijs: €1.495.000
Woonoppervlakte: 234 M²
Bouwjaar: 1999
Aantal kamers: 5 kamers
Energie label: B

De Nova Cura 81, Drachten

Vraagprijs: €225.000
Woonoppervlakte: 106 M²
Bouwjaar: 1981
Aantal kamers: 5 kamers
Energie label: B



Kommisjeweï 159, Opeinde

Vraagprijs: €449.000
Woonoppervlakte: 125 M²
Bouwjaar: 1912
Aantal kamers: 6 kamers
Energie label: F

De meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een huis

Vanaf het moment dat je interesse wordt gewekt in een huis loop je tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen of verkopen doe je niet elke dag. Noorderlicht makelaars doen dat wel en daarom hebben we de meest gestelde vragen voor je op een rij gezet zodat je weet waar je staat, al voor je op zoek gaat naar het thuis van je dromen.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op je bod door een tegenbod te doen. Je bent echter nog niet in onderhandeling als hij aangeeft dat hij jouw bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag de makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper graag willen weten of er meer belangstelling is. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag je dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met jou in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van andere biedingen.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee. De verkoper is niet verplicht de woning aan jou te verkopen. De vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt of meer, kan de verkoper dus nog beslissen of hij jouw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kun je als potentiële koper ook besluiten om tijdens de onderhandelingen je bod weer te verlagen. Zodra

de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerder gedane bod.

5. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

6. Mag een makelaar van de NVM een (te) hoge prijs hanteren voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn makelaar waarvoor hij zijn woning te koop wil zetten. Koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist over de vraagprijs en de uiteindelijke deal.

7. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De makelaar bepaalt samen met de verkoper met wie hij in onderhandeling gaat. Hij heeft wel de plicht je daarover te informeren. Heb je serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat je positie is. Heldere communicatie zorgt dat je niet teleurgesteld wordt.

8. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Een optie kun je niet eisen; de verkoper en de verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Wat zijn de kosten die ik als koper maak?

Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2% en soms 10,2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dien je als koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. De verkopende makelaar wordt betaald door de verkoper. Als je zelf een aankoop makelaar inschakelt dan zijn die kosten voor jou als koper.

10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd in?

Deze bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper is gegeven en de ontvangst bevestiging daarvan is getekend. De bedenktijd duurt zoveel langer als er een weekend of een algemeen erkende feestdag tussen zit. Daar zijn regels voor. Wij kunnen je precies vertellen tot wanneer de bedenktijd dan loopt.

11. Mag ik advies verwachten van de verkopende makelaar?

Van ons krijg je een eerlijk verhaal. Wees je echter bewust van het feit dat de verkopende makelaar de belangen behartigt van de verkoper. Hij adviseert de verkoper tijdens het hele proces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je begeleiding en advies nodig hebt in het aankoopproces, dan is het verstandig om zelf je NVM aankoopmakelaar in te schakelen.

Dit zijn slechts enkele onderwerpen en details die komen kijken bij de aan of verkoop van je huis. We vertellen er graag meer over!



Het WoningMagazine is een uitgave van:
World International Media BV te Apeldoorn
T. 055 - 203 20 95 | info@wi-media.nl | www.wi-media.nl



Klantreferenties

Wat anderen over ons vertellen:

De verkopers van het appartement Bouburg 10 geven ons een 10 voor onze dienstverlening:

Uitstekende begeleiding in het hele verkoopproces door het team van Noorderlicht Makelaars. Open en transparant en ruimte voor overleg. Daarnaast praktisch altijd bereikbaar en snelle reacties op vragen. Wat ons ook bij zal blijven; de oprechte en menselijke benadering. Zoekt u een deskundige partner: twijfel dan niet, maar kies voor Noorderlicht Makelaars.

De verkopers van het pand Butewacht 58 geven ons een 10 en vertellen er dit over:

Wij zijn zeer tevreden over de diensten van Noorderlicht Makelaars. Fijn en vriendelijk in het contact, goede bereikbaarheid en duidelijke communicatie. Wij raden deze makelaar iedereen aan!

De verkoper van een woning In de Folgeren zegt dit en geeft ons een 9:

Binnen 24 uur hadden ze de woning verkocht. Op donderdagmiddag de kijkers en vrijdagmorgen al een definitief bod. Klasse!

De aankopers van een pand aan de Rijksstraatweg 3 zijn enthousiast, geven ons een 10 en zeggen dit:

Dirk Jan is een zeer kundige makelaar. Hij heeft ons zeer goed geholpen met het vinden en kopen was ons droomhuis. Hij is een man van details! Ziet echt alles bij een bezichtiging en heeft echt heel veel kennis van de markt!

Voor aankopers vonden wij een mooie tweekapper aan de Wetterwille 121:

Het heeft even geduurd, maar ook wij hebben uiteindelijk ons eigen paleisje gevonden! Wij zijn daarbij uitstekend geholpen door de toppers van Noorderlicht! **Ze geven ons een 9.8**

En luister naar de kopers van een starterswoning in Leeuwarden:

Noorderlicht makelaars heeft ons fantastisch begeleid in de aankoop van onze eerste woning! Ze stonden op ieder moment voor ons klaar en de communicatie was duidelijk en prettig. De kennis van zaken en ervaring waren voor ons van grote waarde, dat geeft een gevoel van zekerheid en daadkracht als koper. Tot slot hebben ze ons goed begeleid in de stappen na de aankoop. Wij zouden Noorderlicht makelaars zeker aanraden! **Ook zij geven ons een 10**

Meer referenties vindt u op
onze kantoorpagina op funda



Laat hier een
review achter!

