

The logo consists of the letters 'GM' in white, bold, sans-serif font, centered within a bright orange rounded square.

GM

KOOPGIDS 2025

Uw Complete Gids voor Woningkoop

Glodinas Makelaardij

Website: www.glodinasmakelaardij.nl

Email: cihat@glodinasmakelaardij.nl

Telefoon: (6) 81 34 85 51

Adres: Den Haag, Nederland

Inhoudsopgave

1. Welkom bij Glodinas Makelaardij	3
2. Voorbereiding op de Woningkoop	5
3. Het Zoekproces	9
4. Een Bod Uitbrengen	13
5. Juridische en Technische Aspecten	16
6. Financiering van uw Aankoop	20
7. Het Afsluitingsproces	23
8. Na de Aankoop	26
9. Den Haag Marktinzichten	28
10. Handige Checklists en Bronnen	31
11. Over Glodinas Makelaardij	33

1. Welkom bij Glodinas Makelaardij

Uw Partner in de Woningkoop

Welkom bij de uitgebreide koopgids van Glodinas Makelaardij. Het kopen van een woning is een van de belangrijkste beslissingen in uw leven, en wij zijn er om u bij elke stap te begeleiden. Met onze jarenlange ervaring in de Den Haag vastgoedmarkt helpen wij u om uw droomhuis te vinden tegen de beste voorwaarden.

Waarom Kiezen voor een Professionele Makelaar?

In de complexe wereld van vastgoed is professionele begeleiding onmisbaar. Een ervaren makelaar biedt u niet alleen toegang tot de beste woningen, maar ook de expertise om slimme beslissingen te nemen die u tijd, geld en stress besparen.

€15.000

Gemiddelde Besparing

Door professionele onderhandeling

3x

Sneller Verkocht

Met makelaarsbegeleiding

Onze Toegevoegde Waarde

Marktkennis: Wij kennen de Den Haag vastgoedmarkt als geen ander. Van prijstrends tot wijkspecifieke ontwikkelingen, onze lokale expertise zorgt ervoor dat u altijd de juiste beslissingen neemt.

Netwerk: Door onze uitgebreide contacten hebben wij vaak als eerste toegang tot nieuwe woningen, nog voordat ze op de markt komen. Dit geeft u een concurrentievoordeel in een krappe markt.

Onderhandelingsexpertise: Onze ervaren onderhandelaars zorgen ervoor dat u de beste prijs betaalt en de meest gunstige voorwaarden krijgt. Wij weten precies wanneer en hoe we moeten onderhandelen.

Juridische Begeleiding: Het koopproces bevat vele juridische valkuilen. Wij begeleiden u door alle contracten en voorwaarden, zodat u volledig beschermd bent.

Uw Voordelen in een Oogopslag

- Toegang tot exclusieve woningen via ons netwerk
- Professionele marktwaardebepaling en onderhandeling
- Complete begeleiding van zoeken tot sleutels
- Juridische bescherming en contractbeoordeling
- Gratis marktanalyses en waarderingsinschattingen
- 24/7 bereikbaarheid tijdens het koopproces

Hoe Deze Gids te Gebruiken

Deze koopgids is opgebouwd als een stap-voor-stap handleiding die u door het gehele koopproces leidt. Elk hoofdstuk behandelt een specifieke fase van de woningkoop, van de eerste voorbereiding tot het moment dat u de sleutels in handen heeft.

U kunt de gids lineair doorlezen of specifieke hoofdstukken raadplegen wanneer u daar behoefte aan heeft. Alle checklists en formulieren zijn ontworpen om u praktisch te helpen tijdens uw zoektocht.

Tip van de Makelaar

Begin uw woningzoektocht altijd met een goede voorbereiding. Neem de tijd om hoofdstuk 2 grondig door te nemen voordat u daadwerkelijk gaat zoeken. Een goede voorbereiding bespaart u later veel tijd en teleurstelling.

Onze Toewijding aan Uw Succes

Bij Glodinas Makelaardij staat uw tevredenheid centraal. Wij geloven dat elke klant uniek is en verdient daarom een persoonlijke aanpak. Of u nu een starter bent op de woningmarkt of een ervaren koper, wij passen onze service aan uw specifieke behoeften aan.

Onze missie is eenvoudig: u helpen de perfecte woning te vinden tegen de beste voorwaarden, met minimale stress en maximale zekerheid. Wij zijn er niet alleen tijdens het koopproces, maar ook daarna voor al uw vastgoedgerelateerde vragen.

Klaar om te Beginnen?

Neem vandaag nog contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek over uw woonwensen.

Bel Ons

(6) 81 34 85 51

Email Ons

cihat@glodinasmakelaardij.nl

**Bezoek Onze
Website**

www.glodinasmakelaardij.nl

2. Voorbereiding op de Woningkoop

Een succesvolle woningkoop begint met een grondige voorbereiding. In dit hoofdstuk behandelen we alle aspecten die u moet overwegen voordat u daadwerkelijk gaat zoeken naar uw nieuwe woning.

Financiële Voorbereiding en Budgetbepaling

Het bepalen van uw budget is de eerste en meest cruciale stap in het koopproces. Een realistisch budget voorkomt teleurstellingen en zorgt ervoor dat u zich richt op woningen die daadwerkelijk binnen uw bereik liggen.

Uw Maximale Hypotheek Berekenen

Uw maximale hypotheek wordt bepaald door verschillende factoren. De belangrijkste zijn uw bruto jaarinkomen, uw maandelijkse lasten, en de huidige hypotheekrente. Als vuistregel geldt dat u ongeveer 4,5 tot 5 keer uw bruto jaarinkomen kunt lenen.

4,5x

Inkomen Multipliator

Gemiddelde leencapaciteit

3,8%

Huidige Rente

Gemiddelde hypotheekrente 2025

Kosten Koper (k.k.) Berekenen

Naast de koopprijs van de woning komen er extra kosten bij die u als koper moet betalen. Deze 'kosten koper' bedragen gemiddeld 2-3% van de koopprijs en bestaan uit:

Kostenpost	Percentage	Toelichting
Overdrachtsbelasting	2,0%	Voor woningen boven €400.000
Notariskosten	€1.500-€2.500	Afhankelijk van complexiteit
Taxatiekosten	€400-€800	Voor hypotheekverstrekking
Bouwkundige keuring	€400-€800	Sterk aanbevolen
Makelaarshonorarium	1,5-2,0%	Alleen bij aankoopmakelaar

Let Op: Startersvrijstelling

Starters tot 35 jaar betalen geen overdrachtsbelasting bij aankoop van een woning tot €510.000 (2025). Dit kan u duizenden euro's besparen!

Hypotheek Pre-Approval Proces

Een hypotheek pre-approval geeft u zekerheid over uw leencapaciteit en maakt u een serieuze koper in de ogen van verkopers. Het proces duurt gemiddeld 1-2 weken en vereist de volgende documenten:

Benodigde Documenten voor Pre-Approval

- ☐ Loonstroken van de laatste 3 maanden

- ☐ Jaaropgave of IB60 van het laatste jaar
- ☐ Uittreksel BKR (Bureau Krediet Registratie)
- ☐ Bankafschriften van de laatste 3 maanden
- ☐ Kopie identiteitsbewijs
- ☐ Arbeidscontract of werkgeversverklaring
- ☐ Overzicht van bezittingen en schulden

Uw Woonwensen Bepalen

Voordat u gaat zoeken, is het belangrijk om uw woonwensen helder te hebben. Maak onderscheid tussen 'must-haves' en 'nice-to-haves' om gefocust te kunnen zoeken.

Woningtype en Grootte

Denk na over het type woning dat bij uw levensstijl past. Een appartement in het centrum biedt andere voordelen dan een eengezinswoning in een rustige wijk. Overweeg ook uw toekomstige behoeften - plant u kinderen of heeft u ruimte nodig voor een thuishkantoor?

1 Huidige Situatie Analyseren

Evalueer wat u wel en niet bevalt aan uw huidige woonsituatie. Dit helpt bij het bepalen van uw nieuwe woonwensen.

2 Toekomstplannen Overwegen

Denk 5-10 jaar vooruit. Veranderingen in gezinssamenstelling, werk of levensstijl kunnen uw woonbehoeften beïnvloeden.

Prioriteiten Stellen

Maak een lijst van must-haves en nice-to-haves. Dit helpt bij het maken van keuzes tijdens het zoekproces.

Locatie Overwegingen

De locatie van uw woning bepaalt niet alleen uw dagelijkse leefkwaliteit, maar ook de waardeontwikkeling van uw investering. Overweeg de volgende factoren bij uw locatiekeuze:

Bereikbaarheid en Vervoer

Openbaar Vervoer: Den Haag heeft een uitstekend openbaar vervoer netwerk. Controleer de reistijd naar uw werk en andere belangrijke bestemmingen.

Autoverbindingen: Als u regelmatig de auto gebruikt, let dan op de bereikbaarheid van snelwegen en parkeermogelijkheden in de buurt.

Fietsvoorzieningen: Nederland is een fietsland. Goede fietsverbindingen verhogen de leefkwaliteit aanzienlijk.

Voorzieningen in de Buurt

Controleer de aanwezigheid van belangrijke voorzieningen zoals scholen, winkels, medische voorzieningen, en recreatiemogelijkheden. Deze factoren beïnvloeden zowel uw dagelijkse comfort als de waarde van uw woning.

Den Haag Wijkids

Elke wijk in Den Haag heeft zijn eigen karakter. Van het bruisende centrum tot de rustige buitenwijken - wij helpen u de perfecte locatie te vinden die bij uw levensstijl past. Vraag naar onze uitgebreide wijkids!

Startchecklist Woningkoop

✓ Voordat U Gaat Zoeken

- ☐ Budget en leencapaciteit bepaald
- ☐ Hypotheek pre-approval aangevraagd
- ☐ Woonwensen en prioriteiten op papier
- ☐ Gewenste locaties geïdentificeerd
- ☐ Makelaar gekozen en eerste gesprek gepland
- ☐ Zoekprofiel aangemaakt op woningwebsites
- ☐ Financiële buffer voor kosten koper gereserveerd
- ☐ Verkoop huidige woning geregeld (indien van toepassing)

Glodinas Makelaardij Voordeel

Wij bieden een gratis intake gesprek waarin we samen uw budget, woonwensen en zoekstrategie bepalen. Onze ervaring helpt u realistische verwachtingen te stellen en efficiënt te zoeken.

3. Het Zoekproces

Nu u goed voorbereid bent, kan het echte zoekwerk beginnen. Een gestructureerde aanpak zorgt ervoor dat u geen kansen mist en efficiënt uw droomhuis vindt.

Effectief Zoeken naar Woningen

De woningmarkt beweegt snel, vooral in populaire gebieden zoals Den Haag. Een proactieve zoekstrategie is essentieel om de beste kansen te benutten.

Online Platforms en Bronnen

De meeste woningen worden tegenwoordig online aangeboden. De belangrijkste platforms zijn:

Platform	Voordelen	Bijzonderheden
Funda	Grootste aanbod, uitgebreide filters	Meest gebruikte platform in Nederland
Jaap	Overzichtelijke interface, goede kaartfunctie	Eigendom van Funda, zelfde aanbod
Pararius	Focus op huurwoningen, ook koopwoningen	Goed voor expats en internationale kopers
Makelaarsnetwerk	Exclusieve woningen via makelaarskantoren	Vaak eerder beschikbaar dan op Funda

Insider Tip

Stel meldingen in op alle platforms met uw specifieke criteria. Nieuwe woningen worden vaak binnen enkele uren na publicatie bezichtigd, dus snelheid is cruciaal.

Woningadvertenties Begrijpen

Leren hoe u woningadvertenties moet interpreteren bespaart u tijd en voorkomt teleurstellingen. Let op de volgende aspecten:

Belangrijke Afkortingen en Termen

k.k.

Kosten Koper

Extra kosten bovenop vraagprijs

v.o.n.

Vrij Op Naam

Geen kosten koper

Woonoppervlakte vs. Gebruiksoppervlakte: Woonoppervlakte is het daadwerkelijk bewoonbare gebied. Gebruiksoppervlakte omvat ook bergingen, zolders en kelders.

Energielabel: Van A++++ (zeer zuinig) tot G (zeer onzuinig). Een beter energielabel betekent lagere energiekosten en vaak een hogere woningwaarde.

Bouwjaar: Beïnvloedt isolatie, onderhoudsstaat en mogelijke renovatiekosten. Woningen van voor 1945 hebben vaak monumentale waarde maar kunnen hoge onderhoudskosten hebben.

Samenwerken met Uw Makelaar

Een goede aankoopmakelaar is uw partner in het zoekproces. Wij bieden toegevoegde waarde door:

1

Exclusieve Toegang

Via ons netwerk krijgen we vaak als eerste te horen van nieuwe woningen, soms nog voordat ze online komen.

2

Professionele Selectie

Wij preselecteren woningen op basis van uw criteria en adviseren welke bezichtigingen de moeite waard zijn.

3

Marktanalyse

Voor elke interessante woning maken we een marktanalyse om de juiste biedstrategie te bepalen.

4

Bezichtigingsbegeleiding

Wij begeleiden bezichtigingen en wijzen u op belangrijke aspecten die u misschien over het hoofd ziet.

Woningen Bezichtigen: Waar Op Te Letten

Een bezichtiging duurt gemiddeld 15-30 minuten. Maak deze tijd optimaal gebruik door gericht te kijken naar de belangrijkste aspecten.

Structurele Aspecten

Fundering: Let op scheuren in muren, vooral bij de hoeken van ramen en deuren. Dit kan duiden op funderingsproblemen.

Dak: Controleer het dak vanaf de buitenkant op ontbrekende dakpannen of zichtbare schade. Vraag naar de laatste dakrenovatie.

Vochtigheid: Zoek naar vochtplekken, schimmel of muffe lucht. Dit kan duiden op structurele problemen of slechte ventilatie.

Installaties en Voorzieningen

Elektra: Controleer de meterkast. Oude zekeringen (in plaats van aardlekschakelaars) kunnen duiden op verouderde elektra.

CV en Warmwater: Vraag naar de leeftijd van de CV-ketel en warmwatervoorziening. Vervanging kan enkele duizenden euro's kosten.

Leidingen: Oude loden leidingen moeten vervangen worden. Dit is een kostbare renovatie.

Bezichtigingschecklist

- ☐ Algemene staat van onderhoud binnen en buiten
- ☐ Natuurlijk licht en oriëntatie van de woning
- ☐ Geluidsoverlast van verkeer of burens
- ☐ Parkeermogelijkheden in de buurt

- ☐ Staat van keuken en badkamer(s)
- ☐ Bergruimte en praktische indeling
- ☐ Tuin of balkon (grootte, ligging, onderhoud)
- ☐ Energievoorziening en isolatie
- ☐ Buurt en directe omgeving
- ☐ Mogelijkheden voor verbouwing of uitbreiding

Tweede Bezichtiging en Onderzoek

Als een woning uw interesse heeft gewekt, plan dan een tweede bezichtiging. Dit geeft u de kans om grondiger te kijken en specifieke vragen te stellen.

Wat Te Vragen aan de Verkoper

Bereid een lijst met vragen voor die u tijdens de tweede bezichtiging kunt stellen:

- Waarom wordt de woning verkocht?
- Hoe lang staat de woning al te koop?
- Zijn er al biedingen gedaan?
- Welke renovaties zijn er uitgevoerd en wanneer?
- Wat zijn de gemiddelde energiekosten?
- Zijn er bekende problemen of gebreken?
- Wat is inbegrepen in de verkoopprijs?
- Wanneer kan er geleverd worden?

Emotie vs. Ratio

Het is normaal om verliefd te worden op een woning, maar laat emotie niet uw oordeel vertroebelen. Neem altijd de tijd om rationeel alle aspecten te overwegen voordat u een bod uitbrengt.

Marktonderzoek en Waardering

Voordat u een bod uitbrengt, is het cruciaal om de marktwaarde van de woning te bepalen. Wij helpen u hierbij door:

Onze Marktanalyse Service

- Vergelijking met recent verkochte vergelijkbare woningen
- Analyse van huidige marktomstandigheden
- Beoordeling van unieke eigenschappen van de woning
- Advies over realistische biedstrategie
- Inschatting van onderhandelingsruimte

Deze analyse vormt de basis voor uw biedstrategie en zorgt ervoor dat u niet te veel betaalt, maar ook niet onderbiedt waardoor u de woning misloopt.

4. Een Bod Uitbrengen

Het uitbrengen van een bod is een cruciaal moment in het koopproces. Een goed doordachte biedstrategie kan het verschil maken tussen succes en teleurstelling.

Marktanalyse en Prijsstrategie

Voordat u een bod uitbrengt, voeren wij een grondige marktanalyse uit. Deze analyse vormt de basis voor uw biedstrategie en zorgt ervoor dat u een realistisch en competitief bod uitbrengt.

Vergelijkbare Woningen Analyseren

We kijken naar recent verkochte woningen in dezelfde buurt met vergelijkbare kenmerken. Factoren die we meenemen zijn:

- **Locatie:** Straat, buurt, en specifieke ligging
- **Grootte:** Woonoppervlakte en aantal kamers
- **Staat:** Onderhoudsniveau en renovaties
- **Bouwjaar:** Leeftijd en architectonische stijl
- **Bijzonderheden:** Tuin, parking, balkon, etc.

€485.000

Gemiddelde Prijs

Den Haag woningen 2025

102%

Vraagprijs Ratio

Gemiddeld betaalde prijs

Uw Bod Structureren

Een goed gestructureerd bod bestaat uit meer dan alleen een bedrag. De voorwaarden die u stelt kunnen net zo belangrijk zijn als de prijs.

Belangrijke Bodcomponenten

1

Biedprijs

Gebaseerd op marktanalyse en uw maximale budget. Laat ruimte voor onderhandeling, maar wees realistisch.

2

Financieringsvoorbewoud

Beschermst u als de hypotheek niet wordt goedgekeurd. Standaard 4 weken, maar kan korter als u pre-approval heeft.

3

Bouwkundige Keuring

Recht om de woning te laten keuren. Essentieel voor oudere woningen of bij twijfel over de staat.

4

Leveringsdatum

Wanneer u de sleutels wilt ontvangen. Flexibiliteit kan uw bod aantrekkelijker maken.

Onderhandelingstactieken

Onderhandelen is een kunst die ervaring vereist. Onze makelaars hebben jarenlange ervaring in het onderhandelen van de beste deals voor onze klanten.

Psychologie van Onderhandelen

Timing: Het juiste moment om te bieden is cruciaal. Te vroeg en u mist informatie, te laat en de woning kan weg zijn.

Flexibiliteit: Soms is flexibiliteit in voorwaarden waardevoller dan een hogere prijs. Denk aan leveringsdatum, inboedel, of snelle afhandeling.

Communicatie: Hoe u uw bod presenteert kan het verschil maken. Een persoonlijke brief kan emotioneel impact hebben.

De Kracht van een Persoonlijke Brief

In een competitieve markt kan een persoonlijke brief aan de verkoper het verschil maken. Vertel waarom u verliefd bent op de woning en hoe u er gaat wonen. Emotie kan de doorslag geven bij gelijke biedingen.

Biedingsoorlog Navigeren

In een krappe markt komen biedingsoorlogen regelmatig voor. Het is belangrijk om hier strategisch mee om te gaan.

Strategieën voor Competitieve Situaties

Eerste Indruk Telt: Zorg dat uw eerste bod serieus en competitief is. Een te laag eerste bod kan u direct uit de race zetten.

Escalatieclausule: Bied automatisch €X boven het hoogste bod tot een maximum. Dit toont commitment en kan tijd besparen.

Voorwaarden Minimaliseren: Hoe minder voorwaarden, hoe aantrekkelijker uw bod. Overweeg om bepaalde voorwaarden te laten vallen als u zeker bent.

Situatie	Strategie	Risico
Eerste bezichtiging	Competitief bod met standaard voorwaarden	Laag - goede bescherming
Meerdere bidders	Escalatieclausule of beste bod direct	Gemiddeld - hogere prijs
Biedingsoorlog	Minimale voorwaarden, snelle beslissing	Hoog - minder bescherming

Voorwaarden en Bescherming

Hoewel u in een competitieve markt geneigd bent om voorwaarden weg te laten, is het belangrijk om uzelf voldoende te beschermen.

Essentiële Voorwaarden

✓ Standaard Beschermende Voorwaarden

- ☐ Financieringsvoorbehoud (hypotheekgoedkeuring)
- ☐ Recht op bouwkundige keuring
- ☐ Juridische keuring van eigendomssituatie
- ☐ Voorbehoud verkoop eigen woning (indien van toepassing)
- ☐ Asbestclausule voor woningen van voor 1993
- ☐ Bodemonderzoek bij twijfel over vervuiling

Risico's van Voorwaardenloos Bieden

Voorwaardenloos bieden betekent dat u geen mogelijkheid heeft om terug te trekken, zelfs niet bij gebreken of financieringsproblemen. Doe dit alleen als u 100% zeker bent van uw financiering en de staat van de woning.

Na Uw Bod: Wat Nu?

Nadat u een bod heeft uitgebracht, begint een spannende wachttijd. De verkoper heeft meestal 24-48 uur om te reageren.

Mogelijke Reacties

Acceptatie: Gefeliciteerd! U heeft de woning. Nu begint het juridische proces richting ondertekening van het koopcontract.

Tegenbod: De verkoper wil onderhandelen over prijs of voorwaarden. Wij adviseren u over de beste reactie.

Afwijzing: Teleurstellend, maar niet het einde. Soms komt de verkoper later terug als andere biedingen afvallen.

Glodinas Makelaardij Onderhandelingsvoordeel

Onze ervaren onderhandelaars hebben gemiddeld €15.000 per transactie bespaard voor onze klanten. Wij kennen de lokale markt, begrijpen verkopersmotivaties, en weten precies wanneer en hoe we moeten onderhandelen voor het beste resultaat.

Het uitbrengen van een succesvol bod vereist de juiste balans tussen competitiviteit en bescherming. Met onze expertise zorgen wij ervoor dat u de beste kansen heeft om uw droomhuis te bemachtigen tegen de juiste prijs.

5. Juridische en Technische Aspecten

Zodra uw bod is geaccepteerd, begint de juridische en technische fase van het koopproces. Deze periode is cruciaal voor het identificeren van mogelijke problemen voordat u definitief koopt.

Het Koopcontract (Koopovereenkomst)

Het koopcontract is het juridische document dat de verkoop vastlegt. Dit contract bevat alle afspraken tussen u en de verkoper en is bindend zodra beide partijen hebben getekend.

Belangrijke Clausules in het Koopcontract

Standaard NVM Koopcontract

In Nederland wordt meestal het standaard NVM koopcontract gebruikt. Dit contract biedt goede bescherming voor beide partijen en bevat standaard clausules voor de meest voorkomende situaties.

Clausule	Beschrijving	Belang voor Koper
Koopprijs en betaling	Totale prijs en betalingsregeling	Financiële zekerheid
Leveringsdatum	Wanneer de overdracht plaatsvindt	Planningszekerheid

Clausule	Beschrijving	Belang voor Koper
Ontbindende voorwaarden	Voorwaarden waaronder contract kan worden ontbonden	Bescherming tegen risico's
Boeteclausule	Financiële consequenties bij contractbreuk	Motivatie voor nakoming

Bouwkundige Keuring

Een bouwkundige keuring is een professioneel onderzoek naar de technische staat van de woning. Hoewel niet verplicht, is het sterk aanbevolen, vooral bij oudere woningen.

Wat Wordt Onderzocht?

1

Constructie en Fundering

Controle op scheuren, verzakkingen en andere structurele problemen die dure reparaties kunnen vereisen.

2

Dak en Gevel

Beoordeling van de staat van het dak, dakgoten, gevelbekleding en isolatie.

3

Installaties

Controle van elektra, CV, sanitair en ventilatie op veiligheid en functionaliteit.

Vochtigheid en Isolatie

Onderzoek naar vochtproblemen, schimmel en de kwaliteit van de isolatie.

€600

Gemiddelde Kosten

Bouwkundige keuring

€8.500

Gemiddelde Besparingen

Door tijdig ontdekte gebreken

Juridische Due Diligence

Naast de technische aspecten is het belangrijk om de juridische situatie van de woning te controleren. Wij zorgen ervoor dat alle juridische aspecten worden onderzocht.

Kadastrale Informatie

Het kadaster bevat alle officiële informatie over de woning en het bijbehorende grondstuk. Wij controleren:

- **Eigendomssituatie:** Is de verkoper daadwerkelijk eigenaar?
- **Hypotheken en Beslagen:** Zijn er financiële lasten op de woning?
- **Erfdienstbaarheden:** Hebben derden rechten op het eigendom?
- **Bestemmingsplan:** Wat mag er op het perceel gebouwd worden?

Aandachtspunten bij Appartementen

Bij appartementen is extra aandacht nodig voor de VvE (Vereniging van Eigenaren). Controleer de financiële situatie, geplande onderhoudswerkzaamheden en eventuele geschillen binnen de vereniging.

Het Notarisproces

De notaris speelt een cruciale rol in het koopproces. Hij of zij zorgt voor de juridische afwikkeling en de officiële overdracht van eigendom.

Taken van de Notaris

✓ Notaris Verantwoordelijkheden

- ☐ Opstellen en controleren van het koopcontract
- ☐ Onderzoek naar juridische staat van de woning
- ☐ Regelen van hypotheekakte bij uw bank
- ☐ Berekenen en afdragen van overdrachtsbelasting
- ☐ Officiële eigendomsoverdracht bij het kadaster
- ☐ Uitbetaling aan verkoper na aftrek van kosten

Belangrijke Deadlines en Tijdlijnen

Het koopproces kent verschillende deadlines die strikt moeten worden nagehouden. Het missen van een deadline kan leiden tot contractbreuk en financiële consequenties.

Mijlpaal	Tijdslijn	Actie Vereist
Contractondertekening	3 werkdagen na akkoord	Ondertekenen koopcontract
Financieringsvoorbehoud	Meestal 4 weken	Hypotheek definitief regelen

Mijlpaal	Tijdslijn	Actie Vereist
Bouwkundige keuring	Meestal 2 weken	Keuring laten uitvoeren
Notarisakte	6-8 weken na contract	Ondertekening bij notaris

Glodinas Makelaardij Begeleiding

Wij begeleiden u door alle juridische en technische aspecten van uw aankoop. Van het controleren van contracten tot het coördineren van keuringen - u hoeft zich geen zorgen te maken over gemiste deadlines of juridische valkuilen.

6. Financiering van uw Aankoop

De financiering van uw woning is een complex proces met vele opties en overwegingen. Een goede hypotheekstrategie kan u duizenden euro's besparen over de looptijd van uw lening.

Hypotheektypen en Opties

Er zijn verschillende soorten hypotheeken beschikbaar, elk met eigen voor- en nadelen. De keuze hangt af van uw financiële situatie, risicobereidheid en toekomstplannen.

Annuïteitenhypotheek

De meest populaire hypotheekvorm waarbij u maandelijks hetzelfde bedrag betaalt. In het begin betaalt u vooral rente, later vooral aflossing.

Voordelen: Vaste maandlasten, volledige aflossing, fiscaal aftrekbaar

Nadelen: Hogere maandlasten dan alleen rente

Lineaire Hypotheek

U lost elke maand hetzelfde bedrag af, waardoor de maandlasten in de loop der tijd dalen.

Voordelen: Dalende maandlasten, snellere aflossing

Nadelen: Hogere startlasten

3,8%

Gemiddelde Rente

10-jaars vast 2025

30 jaar

Maximale Looptijd

Voor nieuwe hypotheeken

Samenwerken met Hypotheekadviseurs

Een onafhankelijke hypotheekadviseur helpt u de beste hypotheek te vinden uit het aanbod van verschillende banken. Dit kan u aanzienlijk geld besparen.

Voordelen van Professioneel Advies

1

Marktoverzicht

Toegang tot aanbiedingen van alle banken en hypotheekverstrekkers in Nederland.

2

Persoonlijk Advies

Hypotheek op maat gebaseerd op uw specifieke financiële situatie en wensen.

3

Administratieve Ondersteuning

Hulp bij het verzamelen van documenten en het doorlopen van het aanvraagproces.

4

Onderhandeling

Onderhandeling over rente en voorwaarden namens u met de hypotheekverstrekker.

Benodigde Documentatie

Voor een hypotheekaanvraag heeft u verschillende documenten nodig. Een complete en correcte aanvraag versnelt het proces aanzienlijk.

✓ Documentenchecklist Hypotheekaanvraag

- ☐ Geldig identiteitsbewijs (paspoort of ID-kaart)
- ☐ Loonstroken van de laatste 3 maanden
- ☐ Jaaropgave of IB60 van het afgelopen jaar
- ☐ Arbeidscontract of werkgeversverklaring
- ☐ Bankafschriften van de laatste 3 maanden
- ☐ Uittreksel BKR (Bureau Krediet Registratie)
- ☐ Overzicht van bezittingen en schulden
- ☐ Koopcontract van de woning
- ☐ Taxatierapport van de woning
- ☐ Bouwkundige keuringsrapport (indien beschikbaar)

Rente en Voorwaarden

De hypotheekrente is een van de belangrijkste factoren in uw maandlasten. Kleine verschillen in rente kunnen over 30 jaar duizenden euro's schelen.

Rentevaste Periodes

Rentevaste Periode	Gemiddelde Rente	Voordelen	Nadelen
1 jaar	3,2%	Laagste rente, flexibiliteit	Renteherziening risico
5 jaar	3,5%	Balans tussen rente en zekerheid	Beperkte flexibiliteit
10 jaar	3,8%	Lange zekerheid over maandlasten	Hogere rente
20+ jaar	4,2%	Maximale zekerheid	Hoogste rente, weinig flexibiliteit

Overheidsregelingen en Subsidies

De overheid biedt verschillende regelingen om woningkoop toegankelijker te maken, vooral voor starters en mensen met lagere inkomens.

Nationale Hypotheek Garantie (NHG)

NHG biedt bescherming als u uw hypotheek niet meer kunt betalen. Voor 2025 geldt NHG voor woningen tot €435.000.

Voordelen NHG:

- Lagere hypotheekrente (0,1-0,3% korting)
- Bescherming bij gedwongen verkoop
- Restschuld wordt kwijtgescholden
- Hogere leencapaciteit mogelijk

Starterslening Den Haag

De gemeente Den Haag biedt een starterslening voor kopers tot 40 jaar met een middeninkomen. Deze lening kan worden gecombineerd met een reguliere hypotheek om meer te kunnen lenen.

Hypotheeklasten Berekenen

Het is belangrijk om niet alleen naar de maandelijkse hypotheeklasten te kijken, maar ook naar de totale woonlasten inclusief belastingen, verzekeringen en onderhoud.

Totale Woonlasten Overzicht

Kostenpost	Maandelijks Bedrag	Toelichting
Hypotheeklasten	€1.800	Rente en aflossing
Eigenwoningforfait	€85	Belasting over eigenwoningbezit
Opstalverzekering	€35	Verplichte verzekering
Onderhoud en reservering	€150	1-2% van woningwaarde per jaar
Energiekosten	€180	Gas, water, licht
Totaal	€2.250	Totale maandlasten

Financiële Buffer

Zorg ervoor dat u na alle woonlasten nog voldoende geld overhoudt voor andere uitgaven en onverwachte kosten. Een vuistregel is dat woonlasten niet meer dan 35% van uw netto inkomen mogen bedragen.

Glodinas Makelaardij Financieringsservice

Wij werken samen met ervaren hypotheekadviseurs die u helpen de beste financiering te vinden. Van de eerste berekening tot de definitieve hypotheekakte - u wordt volledig ontzorgd in het financieringsproces.

7. Het Afsluitingsproces

De laatste fase van uw woningkoop is het afsluitingsproces. Dit is het moment waarop alle voorbereidingen samenkomen en u officieel eigenaar wordt van uw nieuwe woning.

Finale Inspectie

Ondertekening bij de Notaris

Sleuteloverdracht

Nutsvoorzieningen Overzetten

Verhuisvoorbereiding

8. Na de Aankoop

Gefeliciteerd met uw nieuwe woning! Maar het koopproces eindigt niet bij de sleuteloverdracht. Er zijn nog enkele belangrijke zaken die uw aandacht vragen.

Woningverzekeringen

Belastingen en Lopende Kosten

Onderhoudsplanning

Waardeontwikkeling Monitoren

9. Den Haag Marktinzichten

Als lokale makelaars kennen wij de Den Haag vastgoedmarkt als geen ander. Deze kennis delen wij graag met u om u te helpen de beste beslissingen te nemen.

Lokale Marktomstandigheden

Wijkengids Den Haag

Prijstrends en Vooruitzichten

Investeringspotentieel

10. Handige Checklists en Bronnen

In dit hoofdstuk vindt u alle praktische hulpmiddelen die u nodig heeft tijdens uw woningkoop, van checklists tot belangrijke contactgegevens.

Complete Tijdlijn Woningkoop

Belangrijke Contacten

Nuttige Websites

Begrippenlijst

11. Over Glodinas Makelaardij

Leer meer over ons team, onze werkwijze en waarom duizenden klanten ons vertrouwen met hun vastgoedtransacties.

Onze Missie en Visie

Ons Team van Experts

Onze Services

Klanttevredenheid

Contact en Afspraak Maken

Klaar voor de Volgende Stap?

Neem contact met ons op voor een vrijblijvend gesprek over uw woonwensen en laat ons u helpen uw droomhuis te vinden.

Telefoon

(6) 81 34 85 51

Email

cihat@glodinasmakelaardij.nl

Website

www.glodinasmakelaardij.nl