Samenvatting syllabus

SN de Koning

17 november 2016

## 1. De Hypotheekmarkt

*(pg 3 - 21)*

#### 1.1 Woonuitgaven.

1. Huursector:
   * woonconsumptie = basishuur.
     + bestaat uit kale huur + servicekosten.
     + uitgesloten: nutsvoorzieningen.
     + basishuur - huurtoeslag = netto huur.
2. Koopsector:
   * hypotheeklasten
   * Opstalverzekering + bijdrage Vereniging van Eigenaren + evt. erfpacht.
   * verschil netto en bruto woonlasten door fiscale effecten.
   * bijkoende woonuitgaven: rioolrechten, onroerende zaakbelasting en nutsvoorzieningen.
3. De markt voor woningen:
   * Prijs van koopwoning komt tot stand door:
     + vraag
     + aanbod
     + hypotheekrente -> Meeste kunnen zonder hypotheek geen huis kopen.
       - Lagere rente = lagere lasten = meer mensen kunnen/gaan lenen.
     + Politiek als externe beïnvloeder.
       - Afschaffing renteaftrek, huren aantrekkelijker maken. Drukkend effect op waarde van woning.
       - Bepaling maximale hoogte van hypotheek. Strenger wordende normen = drukkend effect op vraag naar woningen.
   * *Kopersmarkt* = Groot aanbod woningen & kleine vraag -> Eerst oude woning verkopen, dan nieuwe woning aankopen. **Kopers hebben het voor het zeggen**
     + Lage woningprijs
   * *Verkopersmarkt* = Klein aanbod woningen & grote vraag -> Eerst nieuwe woning kopen, dan oude woning verkopen. **verkopers hebben het voor het zeggen**
     + Hoge woningprijs.

#### 1.2 overwegingen bij het aankopen of huren van een woning.

1. Eerste plaats emotie-aspect.
2. Rationele risico's:
   * *Lastenrisico*
     + Koper: Grillig, rentewijzigingen, wijzigingen in het fiscare regime, overige belastingen t.b.v. de woning, premiewijzigingen.
     + Huurder: Voorspelbaar. Periodieke huurverhogingen.
   * *Kosten van verhuizing*
     + Koper: Hoog, kosten koper, financieringskosten, advieskosten, makelaarskosten.
     + Huurder: Spul in dozen, en gaan met die banaan.
   * *vermogensrisico*
     + Koper: Wisselingen in de waarde van de woning, mogelijkheid tot restschuld.
     + Huurder: bouwt geen vermogen op in steen, dus niet van toepassing.
   * *volgorderisico*
     + Koper: Extra lasten bij verkoop. Lasten oude woning + nieuwe lasten. OF: oude woning verkocht, nog geen nieuwe woning beschikbaar: tijdelijke opvang en opslag
     + Huurder: n.v.t.
   * *bezitvorming*
     + Koper: bouwt bezit op in steen.
     + Huurder: nope
   * *woongenot*
     + Koper: Heeft meer aanpassingsvrijheid m.b.t. de woning.
     + Huurder: is hierin beperkt door verhuurder.

#### 1.3 De Hypotheekmarkt.

1. Vraagkant van de hypotheekmarkt:
   * *Starters*: Kopen voor het eerst in hun leven een woning, en sluiten hiervoor een hypothecaire lening af.
   * *Doorstromers*: Hebben al een volgende woning, maar willen deze vervangen.
   * *Oversluiters*: Huidige woning blijft onderpand, veranderen van verstrekker, vorm hypotheek, rentepercentage, tweede hypotheek.
   * *Verhogers*: Spreekt voor zicht, bijvoorbeeld voor een verbouwing.
2. Aanbodkant:
   * Hypotheekbanken en bouwfondsen
     + Plaatsen pandbrieven en trekken onderhandse leningen aan.
     + Rentes worden gematched aan uitstaande leningen.
     + Bouwfondsen idem, maar ontwikkelen en bouwen woningen zelf.
       - Grote financier = Bank voor Nederlandse Gemeenten (BNG).
       - Voordeel bouwfondsen is langere rentefixatietermijn. Reden = zijn actief op kapitaalmarkt in aantrekken gelden.
   * Verzekeraars, pensioenfondsen en spaarkassen
     + Verzekeringen kunnen direct aan hypothecair krediet worden gekoppeld.
     + Premiereserve wordt belegd.
     + Met verzekering aantrekkelijkere tarievering voor klant dan zonder.
     + Pensioenfondsen verstrekt hypotheken om aan zijn eigen beleggingsdoel te voldoen.
       - Strictere acceptatienormen, fonds wenst lager risico om aan beleggingsdoel te voldoen.
   * Algemene banken en spaarbanken
     + Grootste partij (~75% van de markt)
     + Weinig onderlinge verschillen.
     + Doel rentemarge behalen + nieuwe bankklanten aantrekken.
   * Rechtspersonen die hypotheken verstrekken
     + Doorgaans gunstige condities vanwege geen winstoogmerk.
     + Vaak aan hun eigen leden of werknemers.
   * Particulieren
     + Denk aan familie of vrienden.

##### Keuzefactoren hypothecaire lening.

* Rentepercentage
* Mogelijke hoogte van financiering, gelet op inkomen en onderpand.
* hoogte van de advies- en overige afsluitkosten
* mogelijkheid inbrengen kapitaalverzekering
* verscheidenheid aan producten
* keuzemogelijkheden voor rentevasteperioden.

Tot aan 2013 grote toename verschillende producten. Fiscale maatregelen hebben hier een stokje voorgestoken, trent zet niet door. Verplichting klantbelang te toetsen alvorens een product op de markt te brengen.

Eerste keuze klant: Direct (verstrekker) of indirect (tussenpersoon).

#### 1.4 Koop van de eigen woning.

* *De makelaar*
  + Optionele partij bij de koop. Niet inschakelen kan kosten besparen.
  + bemiddelt bij aan- en verkoop (ook verhuur) van onroerende zaken.
  + Taxateur
  + Bemiddelaar bij hypotheken.
  + Geen beschermde term.
    - Erkende makelaar, Register Makelaar-Taxateur (RMT) dient te voldoen aan de certificeringsregeling vastgestelde eisen omtrent kwaliteits- en opleidingsniveau.
      * Jaar praktijkervaring
      * Onderschrijving van de geschillenregeling van het Nederlands Instituut Certificatie en Registratie Makelaar-Taxateurs onroerende zaken.
    - Brancheorganisaties:
      * **NVM**: Nederlandse Vereniging van Makelaars.
      * **VBO**: Vereniging bemiddeling Onroerend goed.
      * **VastgoedPro**: Fusie van Landelijke Makelaars Vereniging (LMV) en het Register van Vastgoed Taxateurs (RVT)

Stappen:

1. Bij inschakeling van de makelaar bij verkoop wordt een *vaste opdracht* opgemaakt: + Gegevens van verkoper + Gegevens het te verkopen goed + Bevoegdheden van makelaar vastgesteld + Minimumprijs van woning, advertentiekosten, etc.
2. Makelaar start een onderzoek:
   * Is verkoper handelingsbekwaam en bevoegd?
   * Is de verkoper eigenaar van het goed?
   * Valt het goed in faillissement, of in overdeelde boedel?
   * Komen economisch eigendom en juridisch eigendom overeen?
   * Gegevens die hiervoor opgevraagd kunnen worden:
     + *Kadastraal uittreksel*
       - Basisgegevens van het registerobject.
       - naam, adres, geslacht en geboortedatum van kadastrale eigenaar
       - kadastrale aanduiding
       - oppervlakte
       - zakelijke rechten
       - belemmeringen (Aanduidingen monumentenwet, belemmeringenwet, Wet Bodembescherming)
       - Verklaringen van erfrecth, wijzigingen in hypotheken en afkoop van erfpachtcanons.
     + *Hypothecair uittreksel*
       - Vermeldt eventuele hypotheken of beslagen op een kadastergoed.
       - Naam en adres van schuldeisers of beslagleggers
       - naam van de schuldenaar
       - Hoofdsom of bedrag van beslaglegging
       - Rentevoet
     + Onderzoeken erfdienstbaarheden (rechten gebruik te maken van een stuk grond, zonder juridisch of economisch eigendom):
       - Recht van overpad.
     + onderzoek naar gemeentelijk bestemmingsplan.
     + onderzoek naar hoogte van vaste lasten die op de zaak liggen.
       - Onroerend goed belasting
       - waterschaplasten.
       - erfpacht.
       - herstelwerkzaamheden.
       - bodemonderzoek.
3. Bij succesvol afronden onderzoek, vaststellen vraagprijs.
4. Adverteren woning:
   * Verkoopbord.
   * Advertenties krant + internet.
   * Inschrijving register NVM aangeboden onroerende zaken. Uitsluitend voor NVM aangesloten makelaars. DIMO heeft een register voor ook niet aangesloten makelaars.
5. Potentiële kopers gaan eerst in gesprek met makelaar. Vervolgens bezichtiging.
6. Uitbrengen bod.
   * Tijdens onderhandelingen met potentiële koper mag er geen onderhandelingen met andere kopers gevoerd worden.
   * Koper krijgt gelegenheid een eigen bouwkundig onderzoek uit te (laten) voeren.
   * Koper kan een offerte voor financiering op laten maken.
     + Optieperiode is doorgaans een week.
     + Dient schriftelijk te worden vastgelegd.
     + Langere optieperiodes gaan samen met vergoeding aan verkoper.
     + Mag niet tijdens de optieperiode worden verkocht aan ander.
7. Kopers kunnen ook makelaar inschakelen.
   * Dient als agent in voorgaande stappen van koper.

## 2. het aangaan van een hypothecair krediet

*(pg 23 - 77)*

## 3.Verzekeren en Wonen

*(pg 83 - 93)*

## 4. Mutaties en Beheer

*(pg 95 - 110)*

## 5. Juridische Aspecten

*(pg 115 - 144)*

## 6. Fiscale Aspected Rondom de Eigen Woning

*(pg 147 - 214)*

## 7. Bestaande Kapitaalverzekeringen en Bankspaarproducten

*(pg 217- 241)*

## 8. Het adviesproces en Zorgplicht

*(pg 245 - 306)*

## 9. Professioneel Gedrag

*(pg 309 - 329)*

## 10. Integriteit

*(pg 331 - 352)*

## 11. Adviesvaardigheden

*(pg 353 - 358)*