

Vergroot je leencapaciteit en krijg toegang tot
exclusief woningaanbod van Starter Woning



DE ULTIEME GIDS VOOR HET KOPEN VAN JE EERSTE WONING

PRAKTISCHE TIPS & EXCLUSIEVE
VOORDELEN VOOR STARTERS



www.starterwoning.com



info@starterwoning.com



+31 6 43 51 68 49



WELKOM *bij* STARTER WONING



Gefeliciteerd! Je staat op het punt een van de belangrijkste stappen in je leven te zetten: het kopen van je eerste woning. Bij Starter Woning begrijpen we dat dit een spannende, maar soms ook uitdagende ervaring kan zijn.

Met de **"Ultieme Gids voor het Kopen van je Eerste Woning"** bieden we je waardevolle inzichten en praktische tips, zodat het hele traject een stuk eenvoudiger en overzichtelijker wordt.

WAAROM DIT EBOOK?

Dit eBook is speciaal voor starters zoals jij. Als starter op de woningmarkt kom je voor unieke uitdagingen te staan: hoe haal je het maximale uit je financiële situatie? Hoe vind je een betaalbare woning in een markt waar overbieden de standaard is?

Deze obstakels kunnen ontmoedigend zijn, maar wij helpen je de juiste stappen te zetten.

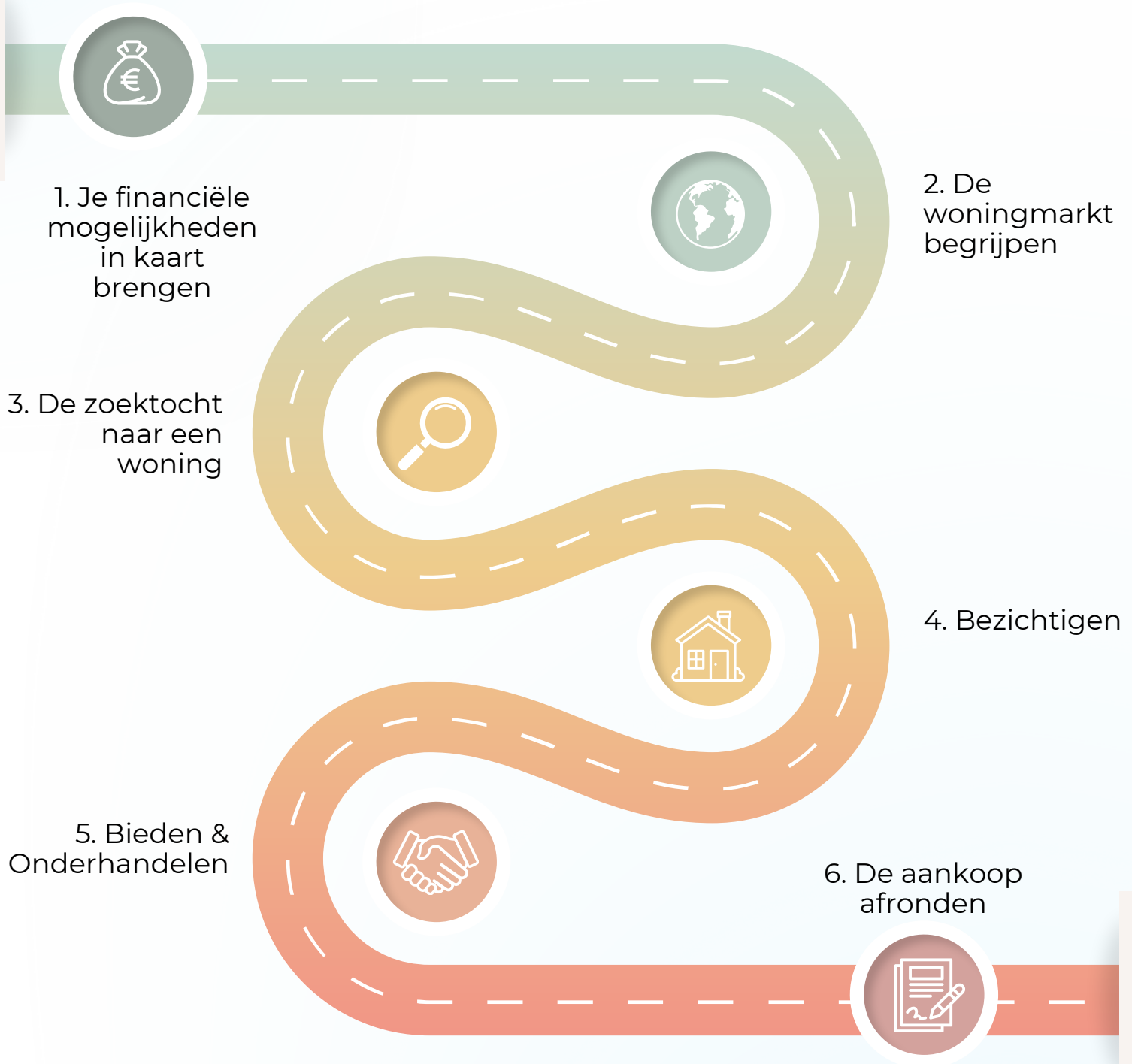
Onze gids begeleidt je stap voor stap door het hele aankoopproces, zodat je met vertrouwen je eerste woning kunt kopen. Met deze gids krijg je niet alleen de tips die je nodig hebt, maar ook toegang tot exclusief woningaanbod en adviezen om je leencapaciteit te vergroten.

Wij zorgen ervoor dat jouw eerste huis kopen niet alleen haalbaar is, maar ook een positieve ervaring wordt.

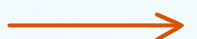
Veel succes en leesplezier!



STAP-VOOR-STAP GIDS VOOR HET KOPEN VAN JE EERSTE WONING



Blijf lezen en zet een stap dichtter bij jouw droomhuis!



1 JE FINANCIËLE MOGELIJKHEDEN IN KAART BRENGEN

Het bepalen van je leencapaciteit is een cruciale eerste stap in het kopen van een huis. Door je financiële situatie goed in kaart te brengen, vergroot je de kans om met succes een woning te kopen die binnen je bereik ligt. Dit vormt de basis voor een goede start in je zoektocht naar jouw droomhuis.

Slimmer omgaan met je leencapaciteit

Een van de grootste uitdagingen voor starters op de woningmarkt is het maximale leenbedrag. Vaak blijkt dat je net niet genoeg kunt lenen om het huis van je dromen te kopen, maar er zijn manieren om je leencapaciteit te vergroten. Bij Starter Woning bieden we slimme oplossingen om je financiële mogelijkheden te maximaliseren, zodat je een betere kans hebt om de woning te kopen die je echt wilt.

Tips om je leencapaciteit te vergroten
Hoewel je maximale hypotheek wordt berekend op basis van je inkomen, schulden en vaste lasten, zijn er manieren om je leencapaciteit te optimaliseren. Hier zijn enkele handige tips die je kunt toepassen:

- **Gezamenlijk inkomen:** Overweeg om samen met een partner, familielid of vriend een woning te kopen. Twee inkomens vergroten de leencapaciteit aanzienlijk.
- **Toekomstig inkomen meenemen:** Wist je dat je een toekomstige loonsverhoging kunt laten meetellen bij je hypotheekaanvraag? Als je werkgever een salarisverhoging al heeft bevestigd, kun je deze opnemen in je hypotheekberekeningen.

- **Overuren laten opnemen:** Heb je het afgelopen jaar overuren gewerkt of toeslagen ontvangen? Deze worden vaak niet standaard op je werkgeversverklaring vermeld. Vraag je werkgever om deze toe te voegen, zodat je inkomsten hoger uitvallen.
- **Aflossen van schulden:** Kredieten zoals een studieschuld of persoonlijke lening verminderen je leencapaciteit. Door dergelijke schulden af te lossen voordat je een hypotheek aanvraagt, kun je je leenruimte aanzienlijk vergroten.

Tip van Stefan! Weet wat je kunt lenen. Het is belangrijk om je financiële situatie goed in kaart te brengen voordat je aan de zoektocht naar een woning begint. Op die manier kun je gericht te werk gaan, omdat je precies weet in welke prijsklasse je moet zoeken.

Hoe vergroot je je leencapaciteit?



2 DE WONINGMARKT BEGRIJPEN

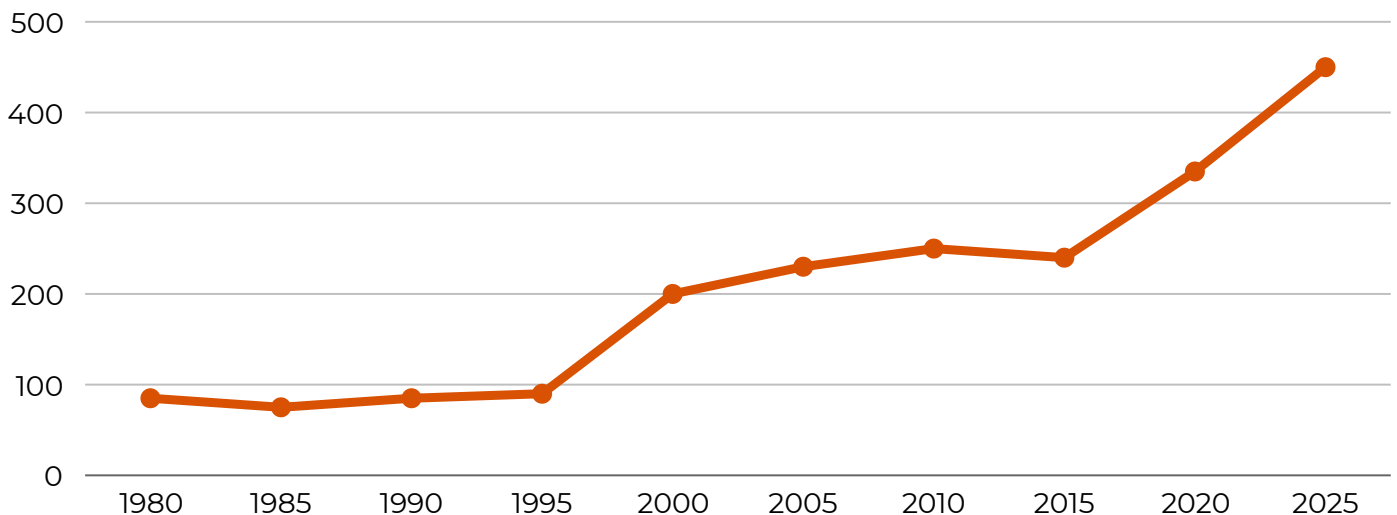
Het bepalen van je leencapaciteit is een cruciale eerste stap in het kopen van een huis. Door je financiële situatie goed in kaart te brengen, vergroot je de kans om met succes een woning te kopen die binnen je bereik ligt. Dit vormt de basis voor een goede start in je zoektocht naar jouw droomhuis. Slimmer omgaan met je leencapaciteit. Een van de grootste uitdagingen voor starters op de woningmarkt is het maximale leenbedrag.

Vaak blijkt dat je net niet genoeg kunt lenen om het huis van je dromen te kopen, maar er zijn manieren om je leencapaciteit te vergroten. Bij Starter Woning bieden we slimme oplossingen om je financiële mogelijkheden te maximaliseren, zodat je een betere kans hebt om de woning te kopen die je echt wilt.

De huidige woningmarkt en een blik op de vooruitzichten

- *Beperkt aanbod: Een van de grootste obstakels voor starters is het beperkte aanbod van woningen in het starterssegment. Hierdoor moet je vaak snel beslissen en op tijd bieden, wat de druk verhoogt.*
- *Concurrerende markt: In veel regio's is de concurrentie om een woning groot. Niet alleen medestarters, maar ook doorstromers en investeerders kunnen op dezelfde woningen bieden. Dit zorgt ervoor dat huizen snel verkocht worden en dat je vaak boven de vraagprijs moet bieden om kans te maken.*
- *Stijgende prijzen: De huizenprijzen zijn de afgelopen jaren fors gestegen. Voor starters betekent dit dat de zoektocht naar een betaalbare woning een nog grotere uitdaging wordt.*

In onderstaande grafiek kun je zien hoe de huizenprijzen sinds 1980 tot nu al gestegen zijn.



Als we vooruit gaan blikken, dan blijkt ook dat de bevolking de komende decennia zal blijven toenemen. Dit zorgt voor een toenemende vraag naar woningen en in combinatie met de historische prijsstijgingen van woningen, duidt het erop dat huizenprijzen waarschijnlijk in de toekomst alleen maar door blijven stijgen. Het is cruciaal om deze trends te begrijpen als starter. Wat betekent dit voor jou? Hoe langer je wacht, hoe minder toegankelijk de woningmarkt zal zijn.

Tip van Stefan: Laat je niet voor de gek houden door te denken dat je moet wachten tot de huizenprijzen een keer gaan dalen. Het beste moment om een woning aan te kopen is wanneer je een huis vindt dat je geweldig vindt en dat binnen je budget past!

3 DE ZOEKTOCHT NAAR EEN WONING

De huidige woningmarkt is voor starters een flinke uitdaging: het aanbod is beperkt en de concurrentie is groot. Hoe vind je in deze situatie een geschikte woning, zonder telkens achter het net te vissen of overhaaste beslissingen te nemen onder druk?

Hoe start je jouw zoektocht?

1. Financiële Planning:

Bepaal eerst wat je kunt lenen, zodat je precies weet in welke prijsklasse je moet zoeken.

2. Woonwensen in Kaart Brengen:

Maak een duidelijk zoekprofiel. Bepaal locatie, type woning, aantal slaapkamers en voorzieningen die voor jou belangrijk zijn.

3. Wees flexibel:

Overweeg ook woningen die wat onderhoud nodig hebben; deze zijn vaak gunstiger geprijsd dan instapklare huizen.

3. Heb geduld:

Wees geduldig en neem de tijd voor een weloverwogen keuze. Met de juiste aanpak is het geen kwestie van of je een woning vindt, maar wanneer.

Waar Begin Je met Zoeken?

Veel mensen beginnen hun zoektocht op platforms zoals Funda. Hoewel hier een breed aanbod te vinden is, zijn populaire woningen snel weg door de hoge concurrentie. Dit betekent vaak overbieden en snel handelen, wat voor starters met minder ervaring ontmoedigend kan zijn.

Exclusieve woningen verschijnen niet op de reguliere platforms, maar worden via aankoopmakelaars zoals Starter Woning aangeboden. Deze woningen worden eerst aan een selecte groep kopers gepresenteerd, waardoor je als starter meer tijd hebt om rustig te bezichtigen en een weloverwogen beslissing te nemen, zonder de druk van concurrerende bidders.



Tip van Stefan: Overweeg om te kijken naar goedkopere, nabijgelegen locaties. Hoewel het misschien niet je eerste keuze is, vergroot dit je kans aanzienlijk om een woning te vinden die binnen je budget past.

4

BEZICHTIGINGEN: HOE HAAL JE HET MEESTE UIT ELKE KANS?

Het bezichtigen van een woning is een spannend moment, maar voor starters vaak overweldigend. Je weet niet altijd waar je op moet letten. Daarom is het belangrijk om naast je gevoel ook kritisch te kijken naar de technische staat en andere belangrijke zaken. Met een goede voorbereiding en een checklist stel je de juiste vragen en mis je geen belangrijke details.

Tijdens een woningbezichtiging zijn er drie belangrijke aandachtspunten: de **staat van het huis** (dak, gevel, ramen, vloeren, verwarming, sanitair), de **omgeving** (voorzieningen, bereikbaarheid, veiligheid, geluidsoverlast),

en het onderhoud (leeftijd, gebreken, toekomstige kosten). Een bezichtiging biedt ook de kans om je onderhandelingspositie te versterken door gerichte vragen te stellen, bijvoorbeeld over de situatie van de verkoper.

Zorg dat je goed voorbereid bent door de documenten door te nemen en vragen te noteren. Neem na de bezichtiging de tijd om alles rustig te verwerken. Ook in een drukke markt ben je niet verplicht om meteen een bod uit te brengen.

Tip van Stefan: Gebruik onze checklist achterin dit eBook voor een succesvolle bezichtiging, inclusief handige vragen voor de makelaar!



5 BIEDEN EN ONDERHANDELEN

Als je de ideale woning hebt gevonden, is het tijd om een bod uit te brengen. Dit moment vraagt om een slimme aanpak, omdat goed bieden en onderhandelen het verschil kunnen maken tussen het krijgen van je droomhuis of het mislopen van een mooie kans.

Hoe bepaal je een goed bod?

Een goed openingsbod bepalen kan uitdagend zijn. Houd rekening met de volgende punten:

1. Staat van de woning: Let op het onderhoudsniveau. Bij achterstallig onderhoud of gebreken kan een lager bod acceptabel zijn.

2. Vraagprijs: Bekijk hoe lang de woning al te koop staat. Bij langere verkoopperiodes is er vaak meer ruimte voor onderhandeling.

3. Situatie van de verkoper: Inzicht in de omstandigheden van de verkoper heeft invloed hebben op je bod en onderhandelingsstrategie.

4. Jouw budget: Zorg ervoor dat je bod binnen je financiële mogelijkheden ligt. Hoe verleidelijk het ook is: biedt niet meer dan je kunt betalen.

5. Marktanalyse: Analyseer de lokale vastgoedmarkt en vergelijk verkoopprijzen van soortgelijke woningen. Dit helpt je de marktwaarde van de woning te begrijpen.

Ontwikkel een gevoel voor het biedingsproces. Hoe meer woningen je bezichtigd, hoe beter je in staat bent om een weloverwogen bod uit te brengen.

Voor starters is het belangrijk om de balans te vinden tussen wat je bereid bent te betalen en de werkelijke waarde van de woning. Stel jezelf deze vragen: "Op schaal van 1-10:

Hoe graag wil ik deze woning?" "Hoe teleurgesteld zou ik zijn als ik deze woning misloop?". Dit helpt je om te bepalen hoeveel je bereid bent te bieden.

Tip van Stefan: Een goed onderbouwd bod vereist ervaring en kennis. Als je ondersteuning nodig hebt bij het uitbrengen van een succesvol bod, overweeg dan om een aankoopmakelaar in te schakelen!



6

VAN KOOPCONTRACT TOT SLEUTELOVERDRACHT



Gefeliciteerd! Je hebt de perfecte woning gevonden en het bod is geaccepteerd. Nu begint het proces van het tekenen van het koopcontract tot de uiteindelijke sleuteloverdracht.



Wat je moet weten over het koopcontract

Het koopcontract, ook wel de koopakte genoemd, is de formele overeenkomst tussen jou en de verkoper. Hierin staan alle afspraken over de koop van de woning. Voordat je dit contract tekent, zijn er een paar zaken waar je op moet letten:

1. Ontbindende voorwaarden: Dit zijn clausules die je de mogelijkheid geven om onder de koop uit te komen, bijvoorbeeld als je de financiering niet rond krijgt of er verborgen gebreken aan het licht komen.
2. Opleveringsdatum: Dit is de datum waarop de woning officieel van eigenaar wisselt. Zorg dat je deze datum goed afstemt met je verhuizing.
3. "Kleine lettertjes": Zorg dat je het koopcontract goed doorleest, vooral de kleinere details. Verkopers en/of makelaars voegen vaak speciale clausules toe om zichzelf te beschermen. Wees dus alert en zorg dat je precies weet waarvoor je tekent, zodat er niets over het hoofd wordt gezien.



Regel Alles Goed met de Notaris

Na het ondertekenen van de koopovereenkomst is het tijd om de financiering te regelen via een financieel adviseur. Zodra je te horen krijgt dat de financiering rond is, kun je je richten op de laatste stap van het aankoopproces: de notaris. De notaris speelt een belangrijke rol en zorgt ervoor dat alles volgens de wet verloopt. Hier zijn enkele belangrijke punten:

- Ondertekenen van de akte: Jij en de verkoper ondertekenen de leveringsakte bij de notaris, waardoor de woning officieel van jou wordt.
- Hypotheekakte: Als je een hypotheek hebt, stelt de notaris ook de hypotheekakte op, waarin de afspraken met de bank zijn vastgelegd.
- Financiële afhandeling: De notaris zorgt voor de betaling van de koopsom aan de verkoper en regelt bijkomende kosten, zoals belasting en notariskosten.



Tips voor een soepele verhuisdag

Na het tekenen van alle documenten is de woning officieel van jou en ontvang je de sleutels. Maar voordat je verhuist, is het handig om goed voorbereid te zijn:

1. Eindinspectie: Voer een laatste inspectie uit vlak voor de overdracht om te controleren of de woning in de afgesproken staat is.
2. Verhuisplanning: Plan je verhuizing ruim van tevoren. Regel een verhuisbedrijf of vraag vrienden om te helpen en zorg dat je tijd hebt om eventuele kleine klussen in de nieuwe woning af te ronden voordat je intrekt.
3. Adreswijziging: Vergeet niet om je adreswijziging door te geven aan instanties zoals de gemeente, je bank, verzekeraars en andere belangrijke partijen.

Tip van Stefan: de koopovereenkomst bevat veel juridische details. Heb je hier zelf weinig kennis van? Laat de overeenkomst dan controleren door een jurist of je aankoopmakelaar.

VEELGEMAAKTE FOUTEN BIJ HET KOPEN VAN JE EERSTE WONING

Als starter op de woningmarkt kom je onvermijdelijk nieuwe en onbekende situaties tegen. Hoe handig zou het zijn om alvast te weten welke fouten vaak worden gemaakt bij het kopen van een eerste woning, zodat jij ze kunt vermijden?

Hieronder vind je de 15 meest voorkomende valkuilen bij het kopen van je eerste huis. Gebruik deze tips in jouw voordeel en zorg ervoor dat je goed voorbereid bent om je eerste woning succesvol aan te kopen!

- ✗ Te veel focus op de vraagprijs**
De vraagprijs is slechts een richtlijn. Het zegt niets over de werkelijke waarde van de woning en is vaak strategisch gekozen om meer biedingen uit te lokken.
- ✗ Te snel beslissen**
Overhaaste beslissingen leiden vaak tot een woning die niet goed bij je past. Neem de tijd om je keuzes goed te overwegen.
- ✗ Geen duidelijk budget bepalen**
Veel starters kopen zonder precies te weten wat ze zich kunnen veroorloven, inclusief de extra kosten zoals notariskosten en voor financieel advies.
- ✗ Bieden zonder voorbehoud**
Een bod zonder voorbehoud (zoals financiering) kan riskant zijn. Als je de financiering niet rondkrijgt, kun je een boete van 10% van de aankoopsom moeten betalen.
- ✗ Emotionele beslissingen nemen**
Na meerdere misgelopen biedingen zijn starters sneller geneigd te overbieden uit emotie. Zorg dat je biedingen goed onderbouwd zijn en laat je niet te veel leiden door gevoelens.
- ✗ Vergeten een bouwkundige keuring te doen**
Het overslaan van een bouwkundige keuring kan leiden tot onaangename financiële verrassingen door verborgen gebreken of achterstallig onderhoud.
- ✗ Geen financiële buffer opbouwen**
Starters vergeten vaak rekening te houden met onverwachte kosten, zoals onderhoud of kleine verbouwingen.
- ✗ Te veel vertrouwen op online platforms**
Niet alle woningen staan op Funda of vergelijkbare websites. Zonder aankoopmakelaar kun je exclusieve aanbiedingen mislopen.
- ✗ Verkeerde inschatting van verbouwkosten**
Verbouwingen kunnen duurder uitvallen dan verwacht. Maak een gedetailleerd plan en reserveer altijd een extra 10% voor onvoorziene kosten.
- ✗ Extra maandlasten onderschatten**
Naast je hypotheek heb je ook andere maandelijkse kosten zoals onderhoud, verzekeringen en energierekeningen, die vaak onderschat worden.
- ✗ Geen professionele hulp inschakelen**
Zonder de begeleiding van een aankoopmakelaar of hypotheekadviseur kun je belangrijke stappen missen en kan het je onnodig veel extra geld kosten.
- ✗ Verkeerde financieel adviseur kiezen**
Een goede financieel adviseur kan je helpen om de juiste keuzes te maken en kosten te besparen. Bespreek je toekomstige plannen goed met hen.
- ✗ De buurt vergeten te onderzoeken**
Veel mensen focussen alleen op het huis en vergeten de buurt te bekijken (voorzieningen, veiligheid, bereikbaarheid).
- ✗ Niet aan de toekomst denken**
Starters negeren vaak toekomstige behoeften, zoals gezinsuitbreiding of werkveranderingen. Probeer alvast vooruit te kijken, zodat de woning geschikt blijft voor de lange termijn.
- ✗ Niet goed onderhandelen**
Veel starters durven niet te onderhandelen, terwijl dit flink wat geld kan schelen.



EXCLUSIEVE VOORDELEN *bij* **STARTER WONING**

Als starter op de woningmarkt kan het vinden en financieren van je eerste huis een uitdaging zijn. Bij Starter Woning begrijpen we dit en bieden we jou de ondersteuning die je nodig hebt om dit proces soepel en succesvol te doorlopen. Wij zijn er niet alleen om je te begeleiden, maar ook om je kansen op de woningmarkt aanzienlijk te vergroten. Hier lees je waarom Starter Woning de beste keuze is voor jou.

Verhoogde leencapaciteit

Bij Starter Woning kijken we verder dan de standaard financieringsmogelijkheden.

- **Slimme strategieën:** We beperken ons niet tot alleen je huidige inkomen, maar gebruiken strategieën om jouw leencapaciteit te vergroten.
- **Financieel actieplan:** We brengen jouw volledige persoonlijke situatie in kaart en maken een op maat gemaakt plan.

Concurrentievoordeel: Dit zorgt ervoor dat je verantwoord keuzes maakt en je kansen op de woningmarkt vergroot.

Exclusief aanbod voor geregistreerde leden

Als geregistreerd lid van Starter Woning krijg je toegang tot een exclusief woningaanbod dat niet op reguliere platforms te vinden is.

- **Stap voor op de concurrentie:**
Profiteer van een unieke voorsprong.
- **Betere kansen op jouw droomhuis:**
Blijf andere kopers een stap voor.

Vervolg op de volgende pagina



EXCLUSIEVE VOORDELEN *bij* **STARTER WONING**



Voordelen van registratie

- **Exclusief aanbod:** Toegang tot woningen speciaal geselecteerd voor starters.
- **Sneller reageren:** Directe meldingen en actie op nieuwe woningen.
- **Gerichte selectie:** Aanbod afgestemd op jouw specifieke wensen en budget.

Hoe verder?

Ben je klaar om je kansen op de woningmarkt te vergroten?

- Schrijf je in voor ons exclusieve aanbod.
- Vraag een gratis intakegesprek aan met een van onze aankoopexperts.

SCAN DE QR CODE



Registreer je vandaag nog en zet de eerste stap naar jouw droomwoning met Starter Woning!

Vervolg op de volgende pagina



ZET DE EERSTE STAP NAAR JOUW DROOMWONING!

Je eerste woning kopen is een spannend proces, maar het kan ook overweldigend zijn. Bij Starter Woning staan we klaar om je te begeleiden en te ondersteunen bij elke stap, van het vinden van je ideale huis tot de sleuteloverdracht. Als aankoopmakelaar gespecialiseerd in starters, begrijpen wij de uitdagingen die je tegenkomt en bieden we oplossingen die precies bij jouw situatie passen.

Met ons kun je rekenen op persoonlijke begeleiding, verhoogde leencapaciteit, en toegang tot een exclusief woningaanbod dat je een unieke voorsprong geeft op de markt. We zorgen ervoor dat jij niet alleen een woning koopt, maar ook een financieel verantwoorde keuze maakt die jouw toekomst veiligstelt. Ontdek de Voordelen van Starter Woning



www.starterwoning.com



info@starterwoning.com



+31 6 43 51 68 49

Ben je klaar om de eerste stap te zetten richting jouw droomwoning? Registreer je vandaag nog bij Starter Woning en ervaar de voordelen van een aankoopmakelaar die zich volledig richt op starters.

Als geregistreerd lid krijg je niet alleen toegang tot ons exclusieve woningaanbod, maar ook een gratis intakegesprek waarin we samen jouw financiële mogelijkheden verkennen en een persoonlijk plan opstellen.

STARTER WONING
OPRICHTER

Stefan de Geus



“

Betaalbaar wonen
voor starters

”

