

U ontvangt deze email omdat u staat ingeschreven in de database van Kopen naar Wens.
Is deze mail slecht leesbaar? Bekijk dan de [online versie](#).



nieuwsbrief. januari 2016

In deze nieuwsbrief informeren we u over Kopen naar Wens en actuele ontwikkelingen.

Nieuwe licentiehouders



Eind 2015 is Ressort Wonen uit Rotterdam-Rozenburg van start gegaan met Kopen naar Wens. Ressort Wonen gaat Kopen naar Wens inzetten om huurwoningen betaalbaar aan te kunnen bieden. De doelgroep bestaat uit huurders en woningzoekenden met een laag of middeninkomen waarvoor het aantrekkelijker is om te kopen in plaats van te huren.

Efficiënte workflow

Corpoflow is een online workflow voor de verkoop van corporatiewoningen. Het stroomlijnt de verkoop- en eventuele terugkoopopties en bewaakt de voortgang van het gehele proces. Het bespaart tijd en voorkomt fouten.

Sinds kort is ook de workflow en marketing van Kopen naar Wens in Corpoflow geïntegreerd.

De applicatie Corpoflow werkt online en is ontwikkeld door Het Wonen. Het is tevens ingericht voor vrije sector huurwoningen, studentenkamers en bedrijfsroerend goed. Kijk voor contact en de mogelijkheden op [Corpoflow](#)

Meer hypotheekmogelijkheden

Het aantal hypotheekverstrekkers dat met Kopen naar Wens werkt neemt gestaag

Maximale hypotheek naar 102%

Per 1 januari 2016 mag een nieuwe hypotheek maximaal 102 procent van de marktwaarde van de woning bedragen. In 2015 was dat nog 103 procent. Dit percentage daalt elk jaar een procent, tot 100 procent in 2018. De overheid bepaalt deze maximale 'Loan to Value' (LTV).

Betaalbaar en bereikbaar



Tijdens de 6e gebruikersbijeenkomst Kopen naar Wens bij Woonstichting 'thuis in Eindhoven' is aandacht besteed aan de verkoopaanpak en het goed bereiken van de inkomensgroepen waar corporaties zich primair op richten. Nieuwe inkomensgrenzen in de volkshuisvesting maken het voor (lagere) middeninkomens namelijk vaak lastig een betaalbare woning in de huur- of koopsector te vinden. 'thuis weet deze groepen met Kopen naar Wens goed te bereiken.

toe. Rentes blijven laag. Dit vergroot keuzemogelijkheden voor kopers en is gunstig voor de woonlasten. Voor meer informatie klik op [Contact](#)

.....

Mailing verkoop & portefeuillestrategie

Woningverkoop is nuttig en kan noodzakelijk zijn voor het realiseren van een toekomstgerichte portefeuillestrategie. De woningvraag en de maatschappelijke behoefte aan sociale woningbouw is immers voortdurend in beweging. Kopen naar Wens vergroot mogelijkheden om starters en middeninkomens te bereiken. Het vergroot verkoopkansen en daarmee investeringsmogelijkheden van de corporatie. Binnenkort ontvangt u een mailing over verkoop & portefeuillestrategie. Nu al interesse, klik op [Contact](#)

.....

NHG-grens daalt per 1 juli 2016

De Nationale Hypotheek Garantie beperkt financiële risico's van een eigen koopwoning. Het is een vangnet mocht een koper zijn hypotheek niet meer kunnen betalen. De grens van de NHG is nu bepaald op €245.000, maar zal per 1 juli 2016 dalen naar €225.000. Als kopers in aanmerking willen blijven komen voor een hypotheek met NHG dan zal de koopsom inclusief kosten koper onder dat bedrag moeten liggen.

.....

Als u meer wil weten over Kopen naar Wens kijk dan op www.kopennaarwens.nl of neem rechtstreeks contact op alexgrashof@woonlab.nl of hansvandenhombergh@woonlab.nl. Informatie over Woonlab vindt u op www.woonlab.nl.

Stationsplein 11, 6811 KG Arnhem
Telefoon 026 707 19 82
www.woonlab.nl info@woonlab.nl



[Afmelden](#) voor de Kopen naar Wens nieuwsbrief.