



# Stap 1.

## Breng uw situatie in kaart

**Als zzp'er is het van belang om uw eigen situatie goed in kaart te brengen. Daarbij kunt u zich een aantal vragen stellen. Over uw woonwensen, werksituatie, de mate waarin u bereid bent risico's te lopen, etc. Hieronder staan vragen die u uzelf kunt stellen om u een duidelijk beeld van uw situatie te vormen.**

### Uw woonwensen

- Waarom wilt u verhuizen of een nieuwe woning kopen?
- Waarom kiest u voor een koopwoning?
- Is een huurwoning een alternatief?
- Als u al een woning hebt en wilt verhuizen:
  - Hoe schat u de verkoopkansen van uw huidige woning in?
  - Hebt u al een hypotheek?
  - Welke vorm en bij welke bank?
  - Verwacht u een restschuld na verkoop?
  - Kan het zijn dat u straks tijdelijk twee woningen hebt of gaat u pas kopen als uw huidige woning is verkocht?
  - Worden met een nieuwe hypotheek uw woonlasten hoger of lager?
- Wat voor soort woning zoekt u: een appartement, eengezinswoning, twee onder een kap, vrijstaand?
- Aan welke prijsklasse denkt u?
- Kunt u uw werk doen in de regio waar u wilt wonen?

### Uw toekomst als zzp'er

- Wat voor werk doet u als zzp'er?
- Wat maakt u als zzp'er uniek?
- Hoe lang bent u al actief als zzp'er?
- Hoeveel opdrachtgevers hebt u?
- Hoe schat u uw kansen op opdrachten in?
- Hebt u alle formele zaken geregeld voor het werk dat u doet (inschrijving Kamer van Koophandel, VAR-verklaring, BTW-nummer)?
- Hebt u al concrete toezeggingen of contracten voor opdrachten in de komende maanden of jaren?
- Wat is uw gemiddelde uurtarief en hoe verhoudt zich dat tot andere zzp'ers die vergelijkbaar werk doen?
- Is uw uurtarief over de laatste periode gelijk gebleven of daalt/stijgt het?
- Hebt u een businessplan opgesteld? Wat zijn de omzetprognoses?
- Hebt u een netwerk opgebouwd waaruit u opdrachten kunt verwachten?

- Bent u inzetbaar in één specifieke sector of kunt u in meerdere sectoren werken?
- Als het toch moeilijk is om inkomen te genereren als zzp'er, wat zijn dan uw kansen om weer in tijdelijk/vast dienstverband aan de slag te gaan?

### Uw financiële situatie

- Wat zijn uw inkomsten over de laatste drie jaar, in loondienst of als zzp'er?
- Hebt u een financiële buffer (spaargeld) om stille periodes te overbruggen?
- Wilt en kunt u uw spaargeld inbrengen bij de aankoop van de woning?
- Hebt u een partner met een (vast) inkomen?
- Kunt u terugvallen op het inkomen van uw partner?
- Wat wilt u maximaal lenen?
- Hebt u het risico van arbeidsongeschiktheid of overlijden verzekerd?
- Hebt u een goede risicoafweging gemaakt? Bent u niet te optimistisch of juist te pessimistisch?
- Hebt u langlopende verplichtingen (schulden, alimentatieverplichtingen, huurovereenkomsten, leaseovereenkomsten)?
- Als u uw huidige woning verkoopt, verwacht u dan een restschuld? Hoe gaat u die betalen of financieren?
- Verwacht u belangrijke wijzigingen in uw persoonlijke situatie die van invloed zijn op uw financiële positie (samenwonen/trouwen, gezinsuitbreiding)?



## Stap 2. Ken de wet- en regelgeving

**U hebt voor uzelf vastgesteld hoe uw situatie eruit ziet en wat uw woonwensen zijn. Daarnaast is het goed om te weten hoe banken werken en waar zij zich aan moeten houden. Hieronder vindt u een aantal belangrijke regels. Meer informatie over wet- en regelgeving vindt u bij de veelgestelde vragen.**

- Als zzp'er hebt u geen vast inkomen. Daarom maakt de bank een analyse om uw 'bestendig inkomen' vast te stellen. De bank kijkt daarbij onder meer naar het gemiddelde inkomen dat u de afgelopen drie jaren als zzp'er hebt verdiend.
- De bank mag afwijken van bovenstaande regel, als er op een andere manier voldoende zekerheid bestaat. De bank mag bijvoorbeeld uitgaan van het inkomen van het laatste jaar of de laatste twee jaren en een prognose van het toekomstig inkomen. Deze prognose moet goed onderbouwd worden met informatie over uw financiële situatie, uw opleiding, werk-historie, mogelijkheden voor de toekomst, etc.
- De wet bepaalt dat er een maximum bedrag is dat u mag lenen ten opzichte van uw inkomen. Weet u wat uw toetsinkomen is, dan kunt u op de websites van de banken berekenen wat uw maximale hypotheek zou kunnen zijn. Weet u niet wat uw toetsinkomen is, maak dan een afspraak met uw bank of adviseur.
- De wet bepaalt verder wat uw maximale hypotheek is ten opzichte van de waarde van uw woning. In 2015 mag u maximaal 103% van de waarde van de woning lenen. In de komende jaren wordt dit maximum verlaagd tot 100% in 2018.
- De bank kan het inkomen van uw partner meewegen bij het beoordelen van uw hypotheekaanvraag. Het is afhankelijk van uw situatie hoe de exacte berekening eruit ziet.
- Zzp'ers komen, net als mensen met een vast dienstverband, in aanmerking voor Nationale Hypotheek Garantie bij een hypotheek tot € 265.000 (bedrag geldt tot 1 juli 2015). U moet dan wel inkomsten over de laatste drie jaren kunnen aantonen.



## Stap 3. Verzamel de juiste documenten

**Bent u op basis van de vorige stappen tot de conclusie gekomen dat het kopen van een huis een goede beslissing is en wilt u daarvoor een hypotheek aanvragen? Dan is het van belang dat u een aantal documenten verzamelt om uw hypotheekaanvraag te onderbouwen.**

**Om een hypotheekaanvraag in behandeling te kunnen nemen, heeft de adviseur of bank de volgende 'bewijsstukken' nodig:**

- Jaarrekeningen van de laatste drie jaar (of zoveel jaren als u actief bent als zzp'er).
- Andere inkomensbewijzen, zoals jaaropgaven en loonstroken, als u korter dan drie jaar actief bent als zzp'er.
- Belastingaangiften van de laatste drie jaar.
- Belastingaanslagen van de laatste drie jaar.
- Inschrijvingsbewijs Kamer van Koophandel.
- Verklaring Arbeidsrelatie van de belastingdienst (VAR).
- Overzicht van opgebouwde pensioenrechten (zie [www.mijnpensioenoverzicht.nl](http://www.mijnpensioenoverzicht.nl)).
- Recente bankafschriften van spaarrekening(en) of beleggingsrekening(en).
- Overzicht van schulden en andere verplichtingen (bijv. alimentatie).
- Documenten waaruit de bank of adviseur kan opmaken wat uw capaciteiten zijn (diploma's, getuigschriften, businessplan).



## Stap 4. Zet de cijfers op een rijtje

Als u alle benodigde documenten hebt verzameld, is het belangrijk dat u de cijfers goed op een rijtje zet. Daarbij gaat het niet alleen om inkomsten, maar ook om uitgaven, zoals zakelijke kosten en kosten voor levensonderhoud. Heeft u een boekhouder, dan kan hij of zij u daar misschien bij helpen. Op basis van de cijfers kan de adviseur of bank vaststellen wat uw bestendig inkomen is en beoordelen of u voor een hypotheek in aanmerking komt. Daarnaast is het belangrijk dat u als zzp'er weet wat u aan woonlasten kunt en wilt betalen.

### Zet voor uzelf de volgende zaken op een rij:

- Omzet en winst van de afgelopen drie jaar (of zo lang u actief bent als zzp'er).
- Omzet- en winstscenario's (best, normal en worst case) voor de komende vijf jaar.
- Overzicht van zakelijke kosten (huisvesting, bedrijfsauto, apparatuur, ander bedrijfsmaterieel, investeringen en afschrijvingen, kantoorkosten, etc.).
- Overzicht van de kosten voor verzekeringen (arbeidsongeschiktheid, aansprakelijkheid).
- Kosten van levensonderhoud/overzicht van uw maandelijkse vaste lasten.
- Overzicht van andere bronnen van inkomsten (uitkering, huurinkomsten).
- Overzicht van uw pensioenopbouw.



## Stap 5. Onderbouw uw hypotheekaanvraag

Als u de voorgaande stappen hebt doorlopen, dan weet u waarom het in uw situatie wel of geen goede keuze is om nu een huis te kopen. Als het een goede keuze is, dan kunt u onderbouwen dat het op basis van uw verwachtingen en berekeningen verantwoord is een hypotheek aan te vragen. U hebt de juiste documenten en gegevens paraat. Verder kunt u laten merken dat u zich hebt verdiept in de regels die banken moeten hanteren. Laat ook blijken dat u een goed beeld hebt van de risico's van het afsluiten van een hypotheek in uw situatie. Daarnaast vergroot u uw kansen als u laat zien dat u goed hebt nagedacht over uw toekomst als zzp'er.

Het kan verstandig zijn om uw onderbouwing kort op papier te zetten, zodat u deze tijdens uw gesprek met de bank of adviseur kunt presenteren. Als u het plezierig vindt om iemand mee te nemen naar het gesprek, dan kan dat.

Ten slotte, bereid u voor op vragen over uw persoonlijke motivatie en de cijfermatige onderbouwing van de aanvraag. De vragen die de adviseur of bank stelt zijn niet om het u moeilijk te maken, maar om een goede afweging te kunnen maken of de hypotheekaanvraag verantwoord is. In eerste instantie in uw belang, maar ook omdat de bank hiertoe wettelijk verplicht is. Succes!

Hier kunt u uw vragen of opmerkingen noteren:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Wilt u goed voorbereid naar uw gesprek gaan, neem dan deze checklist mee naar uw bank of adviseur.