

KLEINHOUT

Makelaardij o.g.  Financiële Diensten



Pijnboomstraat 96/ hoek Kastanjestraat 47, 2023 VT Haarlem

Telefoon: 023-5251106/ 5250311

Email: info@kleinhout.nl

info@whchypotheken.nl

Info@defensiePolis.nl

Openingstijden:

Ma t/m vr. 9.15-12.30 uur en 13.00-17.00 uur

Buiten de kantooruren uitsluitend op afspraak



funda

WHCHYPOTHEKEN



Inhoud

Inhoud	pag. 2
Welkom bij Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten	pag. 3
Het team van Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten	pag. 4
Kleinhout Makelaardij o.g.	pag. 5
- Het verkopen van uw woning via Kleinhout Makelaardij o.g.	pag. 5+6
- Tips om de verkoop van uw woning te bespoedigen	pag. 7
- Het aankopen van een woning via Kleinhout Makelaardij o.g.	pag. 8+9
- Uw woning laten taxeren door Kleinhout Makelaardij o.g.	pag. 9
Kleinhout Financiële Diensten	pag. 10
- Hypotheken	pag. 10
- Verzekeringen	pag. 10 t/m 13
- Administratiekantoor K.A.S.	pag. 13
DefensiePolis, DefensieHypotheek, DefensieMakelaar	pag. 13
Contactadressen en links	pag. 13

Welkom bij Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten

Als (toekomstige) relatie van ons kantoor heten wij u van harte welkom.

Wij hebben deze informatiebrochure voor u samengesteld om u te informeren over onze organisatie en ons dienstenpakket. Tevens wordt u op de hoogte gebracht van de werkwijze binnen onze organisatie en wordt u voorgesteld aan de medewerkers.

Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten kan u diverse diensten aanbieden, bestaande uit makelaardij o.g., persoonlijke financiële planning, hypotheek en verzekeringen. Wij zijn lid van de NVM, de Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH), WHC Hypotheken en garanderen u altijd de beste prijs/kwaliteitverhouding. Klantvriendelijkheid en service staan daarbij voorop. Wij maken ons motto "doe maar gewoon, doch dan wel goed" waar. Daarnaast kunt u bij ons terecht voor bouwkundige adviezen, (WOZ-)taxaties, bouwkundige rapporten, begeleiding bij afwikkeling nalatenschappen en (flits-)scheidingen/mediation, administraties van Vereniging van Eigenaars, belastingadviezen, EPA-keuringen, energielabel, alsmede bemiddeling en advies bij energielevering.

Een huis kopen of verkopen en het afsluiten van een hypotheek zijn over het algemeen ingrijpende beslissingen met jarenlange financiële gevolgen. De basis is daarom een gedegen Persoonlijk Financieel Plan waarin uw financiële situatie van nu en in de toekomst, bijvoorbeeld na arbeidsongeschiktheid, overlijden of na het bereiken van uw pensioenleeftijd, helder voor u in kaart wordt gebracht. Op basis van een **gratis** ServiceAbonnement voor totaalrelaties in combinatie met de aangifte inkomstenbelasting worden al uw financiële zaken jaarlijks gecontroleerd en blijft u altijd up to date. Desgewenst regelen wij jaarlijks uw Voorlopige Teruggaaf per maand en uw jaarlijkse Aangifte Inkomstenbelasting.

Door onze samenwerking binnen de Wildschut-Groep met vestigingen verspreid over geheel Nederland beschikt u altijd over een keur van specialisten op het gebied van hypotheek, verzekeringen, pensioenen, lijfrente, belastingen en bancaire zaken. Indien u vragen heeft of als wij u van dienst kunnen zijn staan wij u graag te woord.

Voor militairen en andere defensiemedewerkers hebben wij een pakket unieke producten ontwikkeld onder het label "Defensiepolis". Voor informatie kunt u te recht op ons kantoor of via: www.defensiepolis.nl

Kortom, wij zijn van alle markten thuis: Wat een gemak, alles onder één dak!

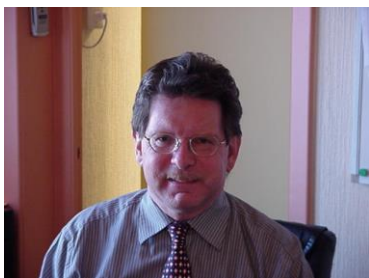
Met vriendelijke groet,

Lex Kleinhout, RMT

Kleinhout Adviesgroep
Algemeen Directeur

Het team van Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten/WHC HYPOTHEKEN

Bij Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten werken verschillende gespecialiseerde medewerkers. Hieronder vindt u een overzicht van onze medewerkers.



Lex Kleinhout RMT

- algemeen directeur
- beëdigd NVM-makelaar-taxateur
- financieel adviseur/SEH
- belastingadviseur



Karin Kleinhout (Hoofddorp)

- directielid
- debiteuren/crediteuren-
administratie
- procuratiehouder boekhouding



Annelies Kleinhout

- telefoniste/receptioniste
- directiesecretaresse
- medewerker belastingen



Jolanda Oosterbaan- van Bree

- Commercieel-administratief
medewerkster
- Receptioniste/telefoniste



Marco van Lunenburg

- Makelaardij-medewerker
- Medewerker hypotheek
en verzekeringen
- Directieassistent



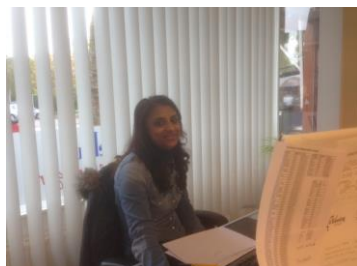
Jacqueline Beun

- BackOffice makelaardij
- BackOffice WHC Hypotheken



Bianca Huinink

- BackOffice Verzekeringen
- Relatiebeheerder



Geeta Mahadew

- BackOffice Verzekeringen
- Relatiebeheerder



Dario Gradara

- Verzekering adviseur
- BackOffice verzekeringen
- Portefeuillebeheerder Kleinhout

Kleinhout Makelaardij o.g.

Met meer dan 30 jaar ervaring staat Kleinhout Makelaardij o.g. voor optimale dienstverlening. Daarbij mag u van ons meer verwachten dan de in de markt gebruikelijke kwaliteit en betrouwbaarheid. Deskundigheid, kennis van de onroerendgoedmarkt in Haarlem en omgeving en het lidmaatschap van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) staan garant voor hoogwaardige dienstverlening.

Regionale kennis is essentieel, want de markt in Haarlem en omgeving is wezenlijk anders dan elders in het land. Het biedingsstelsel, funderingsproblematiek, appartementsrechten, lidmaatschapsrechten, coöperatieve verenigingen en erfdienstbaarheden kunnen de markt soms zeer ondoorzichtig maken.

Niet alleen leiden wij u probleemloos door deze complexe en ondoorzichtige markt, maar ook door ons inlevingsvermogen kunnen wij u voorzien van een persoonlijk advies. Een voor Kleinhout Makelaardij o.g. vanzelfsprekende service die ook na het zetten van uw handtekening onder het koopcontract voortduurt.

TIP: Kijk op de website "Wie is de beste Makelaar?" (widbm.nl)

Zekerheid bij aankoop engeen angst voor verborgen gebreken!

Door de invoering van het huidige Burgerlijk Wetboek in 1992 is de koper van een huis beter beschermd dan voorheen. Gebreken en problemen aan een woning zijn nu namelijk niet meer alleen het probleem van de koper: de verkoper heeft tegenwoordig een meldingsplicht. De verkoper moet de (aspirant) koper melden welke gebreken de woning heeft die hij te koop aanbiedt. Als achteraf blijkt dat er bekende gebreken zijn, kan de koper de kosten van de schade claimen bij de verkoper. Dit is echter een zeer grijs gebied en procedures verlopen uiterst moeizaam. Een koper heeft op zijn beurt een onderzoeksplicht. Gebreken die gemakkelijk zelf te constateren zijn hoeft de verkoper niet te melden. Een koper moet zelf vragen stellen over het huis. Als ervaren kopende makelaars weten wij precies hoe wij hier mee om moeten gaan. Bij de bezichtiging controleren wij de woning nauwkeurig voor u.

Bouwkundig rapport bij aankoop of verkoop:

Kleinhout Makelaardij o.g. adviseert cliënten die een huis verkopen en aankopen veelal een bouwkundig rapport te laten maken.

U kunt dit laten opmaken door Vereniging Eigen Huis (VEH) of bijvoorbeeld het landelijk werkende bouwkundige bureau Perfect Keur, waar u voor ca .€390,- een uitgebreid rapport kunt laten maken. Bij dit bureau kunt u ook een EPA-keuring laten verrichten ter verkrijging van een energielabel. Er wordt een bouwkundig rapport opgesteld door het externe bouwkundig bureau. Hierin wordt overzichtelijk de onderhoudstoestand van de woning weergegeven. Tevens wordt er een lijst van kosten gegeven die op korte en op middellange termijn te verwachten zijn.

Het verkopen van uw woning via Kleinhout Makelaardij o.g.

Verkoopopname:

Als u uw woning wilt verkopen kunt u een afspraak maken voor een vrijblijvende verkoop opname. Wij komen dan bij u thuis om uw woning te bekijken. In dit gesprek leggen we uitgebreid uit hoe de verkooprouting zal lopen. Tevens bespreken wij onze verschillende tarieven, ons verkooppakket en de eventuele bijkomende kosten met u. Na dit gesprek ontvangt u van ons een uitgebreid rapport met onze analyse betreffende de waarde, de te adviseren vraagprijs en de courantheid van de woning. Tevens is een technische analyse gebaseerd op vergelijkbare panden in de wijk toegevoegd.

Bij onderstaand verhaal gaan wij er van uit dat u kiest voor ons uitgebreide Kwaliteitszorgtarief. Teneinde potentiële kopers te helpen bij hun keuze laten wij altijd voor u plattegronden maken van uw woning door een met ons kantoor samenwerkend architect.

Via de uitwisselingssystemen van de NVM en Funda wordt uw woning onder de aandacht van een groot publiek gebracht. Verder kunnen wij gebruik maken van diverse media zoals een advertentie in de krant Goed Wonen (zaterdagbijlage van het Haarlems Dagblad), te koop bord of biljet, een videopresentatie, 360o foto, plaatsing van de woning en de woningcommercial op Funda.nl alsmede op onze website www.Kleinhout.nl. en natuurlijk sociaal media zoals Facebook, Twitter etc. Tevens laten wij een uitgebreide kleurenbrochure en een raamposter voor in de etalage van de woning drukken. Uiteraard kunt u zelf aangeven van welke mogelijkheden u gebruik wilt maken om de kosten in eigen hand te houden; wij adviseren u graag hierover. Geïnteresseerden kunnen in de app.-stores de Kleinhout App. downloaden.

Als wij van u de definitieve opdracht tot verkoop hebben gekregen melden wij de woning aan in het uitwisselingssysteem voor alle makelaars in de regio, Funda en op onze eigen website, onze mobiele website alsmede op Sociaal Media.

Nadat de reacties van de makelaars en de particulieren zijn verzameld worden de afspraken voor de verkoopbezichtigingen ingepland.

Open huis

Het komt regelmatig voor dat potentiële kopers graag een woning willen bezichtigen maar geen vrij kunnen krijgen van hun werk om doordeweeks te komen kijken. Daarom doet Kleinhout Makelaardij o.g. mee met de **Landelijke NVM Open Huizen Route**. Met een 12-tal plaatselijke makelaars organiseren wij tevens een **Open Huis** op de eerste zaterdag van elke maand als er geen landelijke Open Huizen Route is. Alle deelnemende panden staan vermeld op Funda en op onze website zodat potentiële kopers van tevoren hun route kunnen uitstippelen. De week voor de open huis staat er een advertentie in de krant Goed Wonen.

Wij zorgen voor een begeleidende brief, de verkoopbrochures en een speciaal bord. U laat zelf de woning zien. Voor biedingen en vragen zijn de makelaars tijdens de open huis telefonisch bereikbaar.

De verkoop:

Als potentiële kopers uw woning willen bezichtigen krijgt u altijd een dag van tevoren een telefoontje van ons. Over het algemeen krijgen wij een sleutel van de te verkopen woning. Tijdens de bezichtiging is er altijd een (assistent-)makelaar van ons kantoor aanwezig om de potentiële kopers, eventueel met hun makelaar, rond te leiden. Als er biedingen uit de bezichtigingen voortkomen wordt u daarvan zo spoedig mogelijk op de hoogte gebracht. In nauw overleg met u voeren wij de onderhandelingen totdat er een prijsniveau is bereikt waarvoor u wilt verkopen.

Als de woning is verkocht:

Nadat de mondelinge overeenkomst is gesloten maken wij op korte termijn een koopakte op. Deze wordt eerst door de verkoper getekend. U wordt uitgenodigd op kantoor om met ons de koopakte te bespreken en te ondertekenen. De koopovereenkomst is pas bindend indien beide partijen de koopakte hebben getekend. Tevens heeft de consumentehuizenkoper een wettelijke bedenktijd van drie dagen. Dit houdt in dat de koper binnen deze 3 dagen zonder opgave van reden van de koop af kan zien. Natuurlijk houden wij voor u de data van het vervallen van de bedenktijd, de ontbindende voorwaarden, het stellen van de bankgarantie of het storten van de waarborgsom in de gaten in nauw overleg met de notaris.

Uiteraard gaan wij ook met u mee naar de notaris waar de woning definitief wordt overgedragen aan de nieuwe eigenaar, behalve als deze zich ver buiten de omgeving van Haarlem bevindt. Ook vindt er nog een inspectie plaats waarbij alle partijen aanwezig zijn. Tevens worden de meterstanden opgenomen.

Graag bespreken wij de tarieven en mogelijkheden met u tijdens een persoonlijk gesprek. U kunt onze algemene voorwaarden vinden op www.kleinhout.nl en desgewenst downloaden.

Tips om de verkoop van uw woning te bespoedigen

Wanneer u uw woning wilt verkopen is het soms lastig te bepalen hoe u uw woning zo aantrekkelijk mogelijk kunt maken voor potentiële kopers. De eerste indruk is vaak bepalend voor het begin van het verkoopproces. Is die indruk negatief, dan is de kans op verkoop vaak verkeken.

De presentatie van de woning speelt een cruciale rol om te bepalen of de reactie van een potentiële koper positief of negatief is. Verkoopstyling is een manier om uw woning beter verkoopbaar te maken. In Amerika wordt geen enkel huis verkocht zonder dat er een verkoopstylist is ingeschakeld. Ook in Europa wordt dit een steeds bekender fenomeen, denk hierbij aan 'De Huisdokter'. Verkopers en makelaars ontdekken dat huizen op deze manier sneller worden verkocht. Er worden bij verkoopstyling geen rare trucjes uitgehaald. Het geheim is simpel: een huis wordt zó aantrekkelijk gepresenteerd dat potentiële kopers zichzelf er al zien wonen.

Wij hebben hiervoor een speciale cursus gevolgd. Graag adviseren wij u hoe u uw woning beter verkoopbaar kunt maken door aan te geven wat er aan mankeert, wat er overtuigend is en hoe u juist de nadruk kunt leggen op de goede punten en eigenschappen van de woning. Verkopers zien vaak hun eigen woonsituatie niet meer objectief en veel kopers kunnen er niet doorheen kijken.

Hieronder geven wij u alvast wat tips:

Een opgeruimde **entree**, een nette voordeur, geen fietsen in de gang, een paar jassen aan de kapstok en schoenen in de kast.

In de **woonkamer** geen 'gezellige rommel' maar een verse bos bloemen, alles aan kant en opgeruimd. Het is de bedoeling dat alles bekeken kan worden en dat alles zo groot mogelijk lijkt en hoe onpersoonlijker hoe beter.

De **keuken**. Als het maar schoon is! Een oude keuken kan toch netjes zijn. Wist u dat een aankopend makelaar altijd in het keukenkastje onder de gootsteen kijkt? Dus zet de laatste restjes vaat niet juist daar neer.

De **tuin**. Opgeruimd. Ruim alle kinderspeeltjes op, doe de deksel op de zandbak en laat ook de tuin goed uitkomen. Wat extra bloeiende plantjes in een pot brengt kleur, vrolijkheid en licht in de tuin.

De **slaapkamers**. Weer opruimen. Strakke bedden en kleding in de klerenkast.

De **badkamer**. Vervang kitranden die er niet fris meer uitzien, vocht plekken op het plafond, weg ermee. Schone handdoeken en ... de deksel van het toilet dicht.

En tenslotte nog dit: **luchtjes**... zet zo nodig luchtverfrissers in slaapkamers en toilet. De kattenbak en de hondenmand kunnen wel een uurtje naar de burens. Wij kunnen u hiervoor volkomen reukloze luchtverfrissers leveren.

De eerste indruk is goud waard!

Het aankopen van een woning via Kleinhout Makelaardij o.g.

Zoekopdracht:

U kunt zich **zonder inschrijfkosten** als woningzoeker op ons kantoor laten inschrijven. Graag nodigen wij u uit voor een kennismakingsgesprek. Wij vertellen u dan over onze manier van werken en de daarbij behorende tarieven en combinatiekortingen. Op basis van de door u opgegeven zoekcriteria gaan wij vervolgens op zoek naar een passende woning. Bijgaand geven wij u alvast een kort overzicht van wat er allemaal komen gaat.

Stap 1: Wat wil ik eigenlijk?

Voor u op zoek gaat naar uw nieuwe woning gaat u natuurlijk eerst bepalen wat u eigenlijk wilt. Waar wilt u wonen? Hoe wilt u wonen? Een bestaande woning of een appartement? Een nieuwbouwhuis misschien? En wat vindt u belangrijk aan uw nieuwe woonomgeving? En wat niet? Aan welke criteria moet uw nieuwe huis voldoen? Een zeer belangrijke fase in het proces naar uw nieuwe huis, want hier bepaalt u de uitgangspunten voor alle volgende stappen.

Stap 2: Wat kan ik betalen?

In deze stap bepaalt u wat uw budget is. Hoeveel kunt en wilt u maandelijks besteden aan wonen? Hoeveel geld kunt u maximaal lenen en welke koopsom hoort daarbij? Uw inkomen is bij deze berekening natuurlijk een belangrijk uitgangspunt, maar ook uw huidige en gewenste levensstijl zijn belangrijke factoren. Wij raden u aan een afspraak met onze financieel adviseur te maken voor een hypotheekberekening en een Persoonlijk Financieel Plan dat speciaal op uw situatie is afgestemd.

Stap 3: Op zoek

En dan is het tijd om op huizenjacht te gaan. Dagelijks ontvangt u het nieuwe woningaanbod binnen uw zoekprofiel van alle NVM-makelaars in de regio en daarbuiten. Heeft u een huis gezien dat u aanspreekt, dan gaat u het bezichtigen. Bij de bezichtiging treft u één van onze makelaars bij de woning. Wij kijken voor u naar alle relevante zaken die voor een aankoop van belang zijn, zoals de bouwkundige staat, de waarde, courantheid, bestemmingsplannen etc. Een praatje met de nieuwe burens? Na de bezichtiging bespreken we de voor- en nadelen van de woning met u.

Stap 4: Onderhandelen

Als u uw zinnen op een huis heeft gezet, is het tijd geworden voor misschien wel het spannendste onderdeel van het hele proces: het bieden en onderhandelen. De makelaar adviseert u eerst over de hoogte van het bod en de tactiek en zal namens u de onderhandelingen doen.

Stap 5: Voorlopig koopcontract

Als er mondeling een overeenkomst is gesloten met de (makelaar)-verkoper van uw nieuwe huis betreffende de koopprijs, de datum van overdracht en de (eventueel) over te nemen roerende zaken en (ontbindende) voorwaarden, heeft u de woning in principe gekocht. Dan wordt de koopakte opgemaakt door de verkopende makelaar. Wij spreken meestal af met de verkopende makelaar dat de verkoper de koopakte eerst tekent. De koopovereenkomst is pas bindend indien beide partijen de koopakte hebben ondertekend. Tevens heeft de particuliere huizenkoper een wettelijke bedenktijd van drie dagen. Dit houdt in dat de koper binnen deze 3 dagen zonder opgaaf van reden van de koop af kan zien.

Stap 6: De hypotheek regelen

Nu het huis, onder bepaalde voorwaarden, op papier van u is, wordt het de hoogste tijd u bezig te houden met de financiering. Hoogstwaarschijnlijk zult u daarvoor een hypotheek afsluiten. Maar welke? En onder welke voorwaarden? Bij welke geldverstrekker? In deze fase begeleiden wij u graag om voor u de meest gunstige hypotheekofferte te regelen en al uw vragen te beantwoorden.

Stap 7: De overdracht

Voordat er bij de notaris wordt getekend nemen wij alvast de akte van levering en de nota van afrekening met u door. Tevens gaan wij het pand samen met u inspecteren en nemen wij de meterstanden op. Dan is het tijd om naar de notaris te gaan. Hier tekent u, samen met de verkoper, de akte van levering waardoor het huis ook juridisch uw eigendom wordt. Daarnaast tekent u de hypotheekakte. En dan? Dan krijgt u de sleutels van uw nieuwe huis!

Stap 8: De verbouwing

Heeft u een nieuwbouwhuis gekocht, dan is dit de (soms langdurige) fase waarin u uw huis van week tot week ziet groeien. De begane grondvloer, de verdiepingsvloer, het dak; langzaam maar zeker ontstaat uw droomhuis. Maar ook als u een bestaande woning heeft gekocht kunt u te maken krijgen met een verbouwing. Die gedateerde badkamer, die keuken die niet naar uw zin is; u sloopt en vervangt ze, zodat u van uw huis ook echt uw 'thuis' maakt.

Stap 9: De nutsvoorzieningen

En dan wordt het tijd om te gaan nadenken over uw nutsvoorzieningen. Gas, elektra; u bent tegenwoordig vrij om te kiezen bij wie u deze afneemt. Voor welke diensten kiest u? En bij welke leverancier? Als één van de weinige makelaarskantoren zijn wij geautoriseerd voor Nutselect. Wij bieden de gratis service voor het regelen van de nutsvoorzieningen rondom uw verhuizing. Uw woning wordt geleverd met gratis verhuisservice voor de nutsvoorzieningen via Nutselect, die u kunt aanvragen via onze website. Daarmee u gemakkelijk de voordeligste energieleverancier uitzoeken en de aansluiting en overschrijving regelen.

Stap 10: De verhuizing

De muren voorzien van een nieuw verfje of behangetje, de verbouwing achter de rug, de dozen ingepakt? Dan kan de verhuizing beginnen. Met de professionele hulp van een verhuizer of met de hulp van vrienden en familie verplaatst u al uw spullen van uw oude naar uw nieuwe huis. Een hectische en drukke tijd, maar wel de kroon op al het werk van de afgelopen maanden; u kunt immers eindelijk in uw nieuwe huis gaan wonen.

Stap 11: Wonen

En dan kan Het Grote Genieten beginnen. Uw nieuwe woonomgeving verkennen, de nieuwe burens ontmoeten: één en al ontdekkingsreis. Maar ook: uw huis inrichten, al uw spulletjes een plek geven, misschien nieuwe meubels en accessoires kopen. Zodat u zich helemaal thuis gaat voelen in uw nieuwe droomhuis...

Graag bespreken wij de tarieven en mogelijkheden met u tijdens een persoonlijk gesprek. U kunt onze algemene voorwaarden vinden op onze internetsite en desgewenst downloaden.

Uw woning laten taxeren door Kleinhout Makelaardij o.g.

Er zijn verschillende situaties waarin u wilt weten wat een woning precies waard is. Voor een onafhankelijke en officiële verklaring hiervan kunt u alleen terecht bij een gecertificeerd taxateur van onroerend goed. Kleinhout Makelaardij o.g. is zo'n deskundig en betrouwbaar adres, dat hiervoor zijn makelaar-taxateur in huis heeft en tegen gangbare tarieven voor u de juiste waarde vaststelt, ook voor NWWI-taxaties.

Wanneer u hetzelfde pand vervolgens binnen een jaar via ons kantoor wilt verkopen, worden de kosten van deze taxatie in mindering gebracht op uw verkoopcourtage.

Kleinhout Financiële Diensten, waaronder WHCHYPOTHEKEN en DefensiePolis

Waarom Kleinhout Financiële Diensten?

U kunt overal uw hypotheek, een lening of een verzekering sluiten, via uw bank, bij uw eventuele huidige hypotheekverstrekker, via een kennis of via internet. Het uitzoeken van de juiste geldverstrekker, hypotheekconstructie en rente is zeer arbeidsintensief en vraagt om begeleiding door een krachtige vakkundige en klantgerichte organisatie:

Kleinhout Wildschut Verzekeringen en WHC Hypotheken.

Kleinhout Wildschut verzekeringen en WHC Hypotheken hebben onafhankelijke financiële adviseurs op het gebied van verzekeringen, pensioenen, lijfrenten en andere financiële diensten zoals hypotheeken, geldleningen. Het is hun taak om samen met u een inventarisatie te maken van de risico's waar u mee te maken heeft en welke risico's er eventueel verzekerd moeten worden. Graag maken zij voor u een compleet Financieel Plan. Hierbij geven zij adviezen welke producten het beste aansluiten bij uw wensen en persoonlijke omstandigheden.

Onze financiële adviseurs nemen u graag veel zorgen en werk uit handen en bieden u:

- Keuze uit meer dan 60 nationale- en internationale geldverstrekkers;
- Keuze uit zo'n 100 verzekeraars voor aanvullende verzekeringen;
- Binnen 24 uur een hypotheekofferte (afhankelijk van de gekozen geldverstrekker);
- Het regelen van Nationale Hypotheek Garantie indien u daarvoor in aanmerking komt
- Indien van toepassing het regelen van een Starterslening
- Interessante combinatiekorting bij aankoop van de woning via Kleinhout Makelaardij o.g.;
- Korting op het honorarium voor het invullen van de jaarlijkse aangifte inkomstenbelasting door Administratiekantoor K.A.S. (Kleinhout Administratieve Service) voor totaalrelaties;
- Aanvragen en jaarlijks controleren van de Voorlopige Teruggaaf inkomstenbelasting;

Kortom, wij zijn van alle markten thuis: **Wat een gemak, alles onder één dak!**

Homeservice:

Heeft u geen tijd om langs te komen of moet u op de kinderen passen? Onze medewerkers zijn graag bereid u thuis te bezoeken voor een vrijblijvend gesprek over verzekeringen, leningen en hypotheeken.

Hypotheeken

Binnen de geldende acceptatienormen krijgt onze financieel adviseur van **WHCHypotheeken** vrijwel elke hypotheek rond tegen de beste rente en voorwaarden. Zie ons AFM Dienstverlenings Document. Onze adviseurs zijn aangesloten bij de Stichting Erkend Hypotheekadviseur (SEH) en werken binnen WHC Hypotheken met een centrale backoffice.

Hierdoor is er altijd voor u een vakkbekwaam hypotheekadviseur beschikbaar en kunnen wij de beste hypotheek garanderen bij vrijwel alle geldverstrekkers.

Ook na het afsluiten blijven wij u graag begeleiden en zijn u graag van dienst voor al uw vragen of financiële problemen. **Kleinhout ont-zorgt!**

Verzekeringen

Kleinhout Wildschut Verzekeringen, ook bekend onder de naam Kwaliteitszorg Adviseurs hebben reeds jaren ervaring in het verzorgen van het verzekeringspakket. Als onafhankelijk intermediair zijn wij vrij in het bemiddelen van al uw verzekeringen bij zo'n 100 maatschappijen. Per persoon of per huishouden wordt de premie en de polisvoorwaarden van verschillende maatschappijen met elkaar vergeleken om vervolgens het juiste verzekeringspakket samen te stellen Voor bedrijven vanaf 5 medewerkers hebben zij voordelige Employee Benefits.

Kleinhout werkt samen met de Wildschut-Groep met kantoren verspreid over geheel Nederland. De vestigingen Assurantiekantoor van Bommel in Oudewater en IJssel Hypotheken in Krimpen aan de IJssel zijn onze partnerkantoren.

Bijgaand een greep uit het aanbod van verzekeringen:

Particulieren:

- Aansprakelijkheidsverzekering Particulieren
- WIA aanvullende- of exedentverzekeringen
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering
- Autoverzekering
- Motorverzekering
- Bromfietsverzekering
- Begrafenisverzekering
- Bruiloftverzekering
- Caravanverzekering
- Inboedelverzekering
- Opstalverzekering
- Fietsverzekering
- Gemengde verzekering
- Glasverzekering
- Kapitaalverzekering bij Leven
- Kostbaarhedenverzekering
- Lijfrenteverzekering bij Leven
- Ongevallenverzekering
- Pensioenverzekering
- Pleziervaartuijgenverzekering
- Rechtsbijstandverzekering
- Reis- & annuleringverzekering
- Overlijdensrisicoverzekering
- Zorgverzekering
- het verzekeren van uw huisdier

Bedrijven:

- Aansprakelijkheidsverzekering voor bedrijven (AVB)
- Bedrijfsrechtsbijstand (juridische bijstand)
- Autoverzekering
- Bedrijfsschadeverzekering
- CAR-verzekering
- Computerverzekering
- Geldverzekering
- Gebouwenverzekering
- Inventarisverzekering
- Transportgoederenverzekering
- Vervoerdersaansprakelijkheidsverzekering

De verschillende fasen bij een complex financieel product (hypotheek, arbeidsongeschiktheidsverzekering, lijfrente e.d.)

0. Afspraak:

De afspraak wordt altijd bevestigd en de klant ontvangt daarbij een opgave welke stukken en informatie hij mee moet nemen.

1. Kennismaking/inventarisatie: (gesprek op kantoor met een adviseur of schriftelijk).
 - In deze fase vertellen wij de klant over ons kantoor, de medewerkers, hoe de werkwijze is, ons tarief en vernemen wij de wensen van de klant.
 - Tevens inventariseren wij de belangrijkste gegevens van de klant en delen de klant mede welke gegevens en stukken wij nog nodig hebben. De klant ontvangt voor het gemak daarvoor onze "bescheidenlijst" of krijgt die later toegestuurd.
 - De kantoorbrochure inclusief de AFM dienstverleningsdocumenten wordt uitgereikt.
 - Het verslag van het gesprek en ons eventuele advies ontvang de klant middels onze "Adviesmonitor", welke later wordt nagezonden.

2. Analyse:
 - Als de klant akkoord gaat met onze dienstverlening, dan vindt de analyse plaats na ontvangst van de door de klant getekende "opdracht tot dienstverlening", het inventarisatieformulier/ risicoprofiel en overige relevante stukken.
 - Deze fase geschiedt door de adviseur op kantoor.
 - In deze fase wordt gekeken of het door de klant gewenste product mogelijk is, bij welke geldverstrekker(s) of verzekeraars en op welke wijze.
 - Wij toetsen de normen en regels van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) de Gedragsregel Hypothecaire Financiering van de banken (GHF) en de verschillende maatschappijnormen.
3. Advies:
 - In deze fase wordt n.a.v. de analyse en berekeningen een advies samengesteld en verwerkt in de "ADVIESMONITOR". De adviesmonitor en de van toepassing zijnde berekeningen en vergelijkingen worden meestal per email aan de klant gezonden.
 - Op verzoek van de klant bespreken wij het advies op ons kantoor of telefonisch
4. Bemiddeling:
 - Deze fase wordt veelal uitgevoerd door onze eigen WHC Hypotheken BackOffice.
 - In deze fase wordt de hypotheek en/of de verzekering aangevraagd indien de klant met het advies akkoord gaat; zo nodig wordt het advies aangepast aan de specifieke wensen van de klant.
 - Aanvullende stukken en informatie wordt opgevraagd en door de BackOffice gecontroleerd.
 - Na ontvangst van de offerte bespreekt de hypotheekadviseur deze met de klant.
 - Na akkoord vullen wij samen met de klant de ontbrekende gegevens aan en laten de offerten, de aanvraag en de overige stukken ondertekenen.
 - De ondertekende offerte wordt met de overige bescheiden door onze BackOffice – na controle – aan de maatschappijen gezonden.
5. Nazorg:
 - In deze fase begeleiden wij samen met de BackOffice de verdere afwikkeling, controleren de notarisstukken en bespreken deze met de klant.
 - De door de AFM verplicht gestelde "Hypotheekplanning" wordt door de hypotheekadviseur gemaakt, geanalyseerd en met advies aan de klant gezonden.
 - Het advies omvat inzicht voor de klant in zijn financiële situatie na passeren, bij arbeidsongeschiktheid, werkloosheid, overlijden en na het bereiken van de pensioenleeftijd.
 - Tijdens een laatste evaluatie/ adviesgesprek wordt het advies met de klant besproken en zo nodig worden aanvullende voorzieningen voor de klant geregeld.
 - Wij adviseren de relatie dan desgewenst tevens omtrent zijn schadeverzekeringen zoals het woonpakket en het autopakket.
 - Indien de klant dit wenst vragen wij de maandelijks Voorlopige Teruggave Inkomstenbelasting aan bij de belastingdienst.
 - Totaalrelatie d.w.z. dat minimaal alle verzekeringen via Kleinhout Wildschut Verzekeringen lopen en de belastingaangifte door ons administratiekantoor K.A.S. worden verzorgd kunnen gebruik maken van ons **gratis Service Abonnement**, waarbij jaarlijks alle financiële zaken van de klant worden gecontroleerd inclusief al uw verzekeringen, de hypotheek, pensioenen enz.
 - Regelmatig zendt Kleinhout Makelaardij & Financiële Diensten nieuwsbrieven per email aan haar klanten met de nieuwste ontwikkelingen van ons kantoor, op het gebied van belastingen, verzekeringen, hypotheeken en de woningmarkt.
 - Regelmatig organiseert Kleinhout Wildschut Verzekeringen een **financieel café** op ons kantoor waar u onder het genot van een hapje en een drankje, **gratis** informatie krijgt en vragen kunt stellen over de woningmarkt, woningen en alle financiële zaken.
Vaak zijn er interessante presentaties.

Wat verwachten wij van de klant?

Om ons werk goed te kunnen doen, in overeenstemming met uw verwachtingen en onze afspraken, vragen wij u ons tijdig en volledig te informeren over alle zaken die in het kader van door u te sluiten of afgesloten overeenkomsten met financiële instellingen van belang zijn. Het gaat in het bijzonder om wijzigingen in uw persoonlijke situatie of samenlevingssituatie (zoals: geboorte, samenwonen, huwelijk, echtscheiding, overlijden, verhuizing enz.) en/of om veranderingen in uw inkomens- en arbeidssituatie e.d.

Vooraf wijzigingen in de contactgegevens zoals (mobiele-) telefoon, adres en emailgegevens dienen direct aan ons te worden doorgegeven.

Administratiekantoor K.A.S. (Kleinhout Administratieve Service):

Deel uitmakende van Kleinhout Holding verzorgt voor particulieren desgewenst de maandelijkse Voorlopige Teruggaaf IB en de jaarlijkse aangifte inkomstenbelasting; tevens verstrekt Administratiekantoor K.A.S. fiscale- en juridische adviezen en bemiddelt bij echtscheidingen. Ons kantoor is als belastingconsulent ingeschreven bij de belastingdienst onder beconnr. 338333.

Defensiepolis, Defensiehypotheek en Defensiemakelaar.

Samen met de Wildschut-Groep hebben wij speciale producten ontwikkeld voor al het (gewezen) militair- en burgerpersoneel van Defensie. Vraag naar onze unieke voorwaarden en tarieven of kijk op de speciale website: www.defensiepolis.nl

Onze steunpunten vindt u verspreid over geheel Nederland bij elke belangrijke militaire basis.

Voor al uw vragen en opmerkingen kunt u vrijblijvend contact met ons opnemen.

Kleinhout Makelaardij o.g. & Financiële Diensten / Kleinhout Wildschut Verzekeringen

Pijnboomstraat 94-96/ hoek Kastanjestraat 47

2023 VT Haarlem.

Tel: 023-5251106 (Makelaardij o.g., belastingen)

Tel: 023-5250311 (Hypotheek, verzekeringen)

Fax: 023-5251229

Voicemail voor spoedeisende zaken buiten kantooruren : 06-53145736

Email: info@kleinhout.nl

Openingstijden:

Ma t/m vr. 9.15-12.30 uur en 13.00-17.00 uur

Afspraken op onze dependance in Hoofddorp of buiten kantooortijden uitsluitend op afspraak.

Kijk ook op onze website voor ons actuele woningaanbod: www.kleinhout.nl of download onze makelaardij-app.

U vindt ons ook op Facebook en Twitter