



DE BOMEN EN HET BOS...

Wie op dit moment de media volgt, kan niet anders dan bewust of onbewust beïnvloed raken door de negatieve gevolgen die de kredietcrisis heeft op onze maatschappelijke economie. De woorden ontslagen en verlies staan met grote koppen in de krant. Dat er gelukkig ook nog bedrijven zijn die winst maken en bedrijven die nog steeds naar personeel zoeken, staat afgedrukt in de kleine rubrieken in de kantlijn van de krant. Of ik daarmee de ernst van de crisis wil relativeren, integendeel.

En natuurlijk is het een goede vraag die je jezelf moet stellen is het nu juist wel of juist niet de goed tijd om een huis te kopen en moet je starters de raad geven om nu maar een tijdje te gaan huren om betere tijden af te wachten. Er komen veel vragen af op de grote groep van 1,6 miljoen mensen die, zoals uit onderzoeken blijkt, op zoek zijn naar andere, meestal betere, woonruimte. En bij die groep zijn veel mensen die door de bomen het bos niet meer zien.

DE VOS EN ZIJN PASSIE...

U kent ongetwijfeld het spreekwoord "als de vos zijn passie spreekt is het boer pas op je kippen". Met andere woorden: zijn wij als VDM nu wel de partij om u de weg te wijzen in het bos. Die conclusie is aan het eind van dit artikel aan u. Maar u begrijpt, wij zijn bouwer. Wij zijn partij in deze discussie en we willen een oplossingsrichting bieden. Daarover straks meer.

DE BANK EN DE BEURS...

Enkele banken, maar niet allemaal, zijn flink geraakt door de crisis en zijn extra voorzichtig

in hun advisering richting klanten als het gaat om een hypotheek aanvraag. Als u een eigen woning hebt dan luidt momenteel het eerste advies: die kunt u beter maar eerst verkopen. Maar een eventuele belangstellende die deze woning wel zou willen hebben, heeft precies hetzelfde probleem. En dus wacht iedereen op iedereen. Bovendien hebben de makelaars, en zij die zich graag zo noemen, niet altijd met reële marktadviezen gewerkt. Veelal overtroefden de makelaars elkaar bij het verkrijgen van een verkoopopdracht bij het vaststellen van een verkoopprijs. Je ziet zelfs bestaande woningen in de etalage staan die duurder worden aangeboden dan vergelijkbare woningen in de nieuwbouw met een veel lagere energienota. Dan zit er iets scheef.

In de huidige markt zie je dan ook een correctie ontstaan in de richting van meer reële marktprijzen. In de media wordt dit fenomeen omschreven als een daling van de verkoopprijzen. In een aantal gevallen zal dat zo zijn, maar meestal komt een feitelijke juiste verkoopprijs tot stand.

VDM BIEDT DE OPLOSSING...

In december heeft VDM haar Klaver 4 formule geïntroduceerd en die biedt inderdaad de oplossing van een aantal problemen waar u als koper mee te maken krijgt.

1. Als gevolg van de recessie zie je dat alle partijen in de bouwkolom hun prijzen aan de actualiteit hebben aangepast. Waren die prijzen dan ook niet reëel net als boven omschreven met de huizen? Tot december 2008 nog wel. Maar daarna kwam bij veel bedrijven en leveranciers, toen de orderstroom

allengs verminderde, de vraag op tafel wat is ons antwoord. Ook bij VDM hebben wij onze strategie bepaald. Wij zijn een gezond bedrijf en willen natuurlijk onze mensen graag aan het werk houden. Samen met onze leveranciers en onderaannemers hebben wij daarom gekozen voor een eenmalige prijsreductie waardoor u én een zeer scherpe offerte kunt verwachten en ook niet onbelangrijk een interessante energiebesparing.

2. Wij hebben samen met Hypodamus een verkoopgarantieplan opgesteld. Dat betekent dat u geen dubbele woonlasten meer heeft en u krijgt schriftelijk de garantie dat uw woning wordt verkocht (zie bijgesloten brochure).

3. Is een verkoopgarantie een mooie zekerheid, maar hoe zit het met de hypotheek? Ook niet onbelangrijk! Hypodamus geeft een Woongarantie waardoor u, in samenhang met de verkoopgarantie, binnen 2 x 24 uur weet wat u maximaal kunt besteden met een speciaal arrangement voor u als VDM klant voor een 10 jaar vaste rente van 4,5%. Voor wie extra energie wil besparen is de KlimaatHypotheek van de RABO een interessant voorstel. U kunt daarmee een interessante rentekorting krijgen.

4. 'Last but not least'; u krijgt een certificaat klantgericht bouwen. Dat biedt u de zekerheid dat u bij VDM op safe speelt. Geen meerprijzen en met de zekerheid van Stiwoga dat u geen faillissement risico loopt

Zekerder kun je niet kiezen, dankzij de Klaver 4 formule van VDM.

