

Wak bij ziekte

Bij ziekte of ongevallen en verzekering voor ziekteverzekering zonder Helderma.



Foto: Marco Vromans, Andrius / Foto: Marjolijn Andrius

...denk
...en maximum van vijf
...nemers moet de hand
...ondernemers persoonlijk bij
...is er sociale controle VO
...andere dat de aannemen
...de grote verzekeraar wa
...niet direct duidelijk is wa
...temie wordt bevestigd van
...k. Voor de sociale cont

...allen te verdienen.
...standigen zondes
...herbinnen in crisis
...roeg voor voorzien
...of arbeidsomgeschik
...pensioen. In 2011
...procent verzekerd
...arbeidsomgeschikhd
...rde de helft voor het
...n. In 2012 had 37
...en verzekering en
...procent geld opzij
...oude dag. Het pens
...in het inkomen
...ok van 6,5 naar 5,3

Online pionieren met naaipatronen

Het begon met een klein bedrijfje aan huis; negen jaar later heeft Helen Zandt uit Leeuwarden klanten uit Scandinavië en Frankrijk. Met haar webshop Naaipatronen.nl ontdekte ze een gat in de markt. Door Anja Mast.

Mijn werk

Het begon met een klein bedrijfje aan huis; negen jaar later heeft Helen Zandt uit Leeuwarden klanten uit Scandinavië en Frankrijk. Met haar webshop Naaipatronen.nl ontdekte ze een gat in de markt. Door Anja Mast.

Naaimachine uit de kast?

Mensen zeggen standaard vaak: 'je nuuk wel goed, hebben van de crisis, want iedereen gaat weer. Maar dat is niet waar. Vroeger was het standaard goedkoper om zelf kleding te maken, maar tekstiel in modehuizen als H&M is tegenwoordig zo goedkoop, daarvoor is niet tegengestaan. Naai- en is dus niet meer een manier om geld te besparen, het is even hobby geworden. En daar bestaan mensen in crisisjijd op, 2011 was wat dat betreft een slecht jaar. Ik had zelf hoopere kosten door investeringen die ik heb gedaan in onder meer mijn website

Waar komen de Belgien vandaan?

'Vooral uit Nederland en België. Sinds tweeënhalf jaar heb ik ook een Duitse en Engelse website. Mijn klanten komen inmiddels ook uit landen als Scandinavië en Frankrijk. In andere landen heb je wel soortgelijke sites als die van mij, maar ik behoor wel tot de top. Dat heeft ook te maken met het aanbod. Ik heb bijvoorbeeld speciale patronen voor turn- en kunststichtingspakjes die in Europa alleen bij mij te krijgen zijn. Dat is denk ik ook de kracht van Naaipatronen. Ik wil dingen bieden die je niet in een reguliere winkel kunt krijgen. Dit kan ook alleen op internet, want een fysieke winkel heeft nooit zoveel bereik.'

Volgend jaar bestaat de website tien jaar. Reden voor een feestje?

'Tien jaar is inhoudelijk bijzonder. We zijn aan het nadenken over acties en nieuwe producten. Mijn wens voor het komende jaar is ook dat ik zelf weer eens achter de machine kan zitten. Het begint stinkend en jaart of vijf te komen. Dat is spannend en ik houd het goed in de gaten. Je doet iets specialiteits en Nederland is een klein marktaandeel, er is dus geen ruimte voor tien webshops met patronen. Ik heb nog steeds een grote voorproeg en hou de ontwikkelingen in de markt bij. Voor mij is het ook een fulltime

Mijn wens voor het komende jaar is dat ik zelf weer eens achter de machine kan zitten

Wie heb je dat ongelukkig?

'Ik bedacht, wat zou ik zelf ook maken? Daar ben ik nu zelfganger. In wilde een echte specialiteitszaak opzetten en was de eerste in Nederland die op deze schaal patronen ging verkopen. We hebben nu 6500 patronen van meer dan vijftien modellen. Ik heb geen voorbeeld, webshops waren er al eerder in Nederland. Het was pionieren en dat ging niet vallen en opstaan. Gelukkig had ik al wel commerciële ervaring. Ik ben begonnen met een bureau in de woonkamer en een paar stallingen op zolder, dat was mijn voorraad. Ik moest een paar maanden wachten om een paar klanten te krijgen. Het was een stille-wedstrijd tegen het bestaan van anderen. Het was een beetje een vooruitgang. Toen de hand kwam de wens te veranderen, ik heb nu een winkel met een signatuur.

Salonier denken dat het goede heel bij de oudere consumenten - jonge ondernemers, beide zijn er nog niet in de markt. Als je onder twee jaar in de markt bent, heb je al een succesvolle onderneming. Het is allemaal heel snel en een beetje licht ook de vijftig jaar.

In steeds meer mensen handelen



Helen Zandt in haar kantoor in de Leeuwarder binnenstad, waar ze nu een jaar zit. Foto: Marjolijn Andrius



Vier maanden geleden bij haar voorstel, wilde ze te maken heeft met zijn vaderland en zijn vaderland. Ger Jaarman

Verkoopverlies?

In 2012 is meer dan 15 procent van de huizen met verlies verkocht. Volgens onderzoek van het Kadaster en de NOS zijn tot en met oktober bijna 14.000 woningen verkocht - veelal van mensen jonger dan 35 jaar - en gemiddeld verlies van 25.000 euro. erg is dit?

Stel, een jong echtpaar heeft zijn woning in 2007 gekocht voor 180.000 euro. Zij hebben een aflossingsvrije hypotheek genomen voor 200.000 euro met een rente van 5 procent. Voor die extra 20.000 euro hebben ze aanvullende zaken aan het huis verbeterd. De hypotheek is voor de jaarlijkse belastingaangiften eigenwoningforfait betaald. De hoogte van het eigenwoningforfait is 0,6 procent WOZ-waarde van de woning. De WOZ-waarde wordt jaarlijks door de gemeente vastgesteld en is doorgaans lager dan de feitelijke waarde van de woning. In ons voorbeeld zou dat in 2012 ongeveer 160.000 euro zijn. Het echtpaar heeft dan 960 euro betaald. Stel, ze verkochten de woning in december voor 155.000 euro. In die tijd was de vastgestelde waarde van de woning zes maanden eerder was 155.000 euro. Rente hebben ze 45.000 euro hypotheekschuld en hebben zo'n 5000 euro aan eigenwoningforfait betaald. Dat is in totaal 75.000 of twélfde 1250 euro per maand.

Dit voorbeeld toont een aantal zaken die je moet weten voor je niet van een verkoopverlies kunt spreken. Je kunt ook zeggen dat het echtpaar voor 1250 euro per maand vijf jaar lang een mooi huis heeft gewoond. Welke waarde is dat anders ook aan huur betaald? Tweede is het een goede zaak dat ze de aflossingsvrije hypotheek gaan verblijven. In het voorbeeld was anders al 25.000.000 30.000 euro afgelost en was een klein restschuld. Ten derde moet er een oplossing komen voor de restschuld. Indien een woning met Nationale Hypotheek Garantie (NHG) is gekocht, kan de restschuld kwijtgescholden. In de overige gevallen is de overheid het betaalde eigenwoningforfait teruggeven en de rente op de schuld aftrekbaar kunnen maken. Ook de geldverstrekker kunnen besluiten de rest van de restschuld kwijt te schelden.

Laten we stoppen te zeggen dat huizen met verlies worden verkocht. Maak als je wilt verkopen bovendien rekenom en vast welk bedrag per maand je had wist besteden aan wonen. Dan is een lage verkoopprijs veel sneller te accepteren.

Ger Jaarman is directeur van Eredichting Nederland, een adviesbureau voor landbouwrijke gemeenten in Zeeland.