

DO

“Steek de nodige moeite in de béste foto als coverfoto van je zoekertje”

DIT ZIJN DE TIPS VAN EEN

VASTGOED-MAKELAAR

Duizenden euro's meer of minder: wie de verkoop van z'n woning goed aanpakt, kan daar een flinke cent mee winnen. Makelaar Lien De Wilde, oprichter van het kantoor Woppah!, adviseert haar klanten om hun huis zo veel mogelijk zélf te verkopen, maar met een professionele aanpak.

JEROEN DEBLAERE



“Probeer zo veel mogelijk mensen te bereiken”

“Wie een huis wil verkopen, moet eerst proberen zo veel mogelijk mensen te bereiken”, zegt Lien De Wilde. Zij schreef met *Word makelaar van je eigen woning* een boek met alle tips en tricks om zelf je woonst op de markt te brengen. “Hoe meer geïnteresseerden, hoe meer druk bij kopers om een goed bod uit te brengen. En hoe meer druk, hoe groter de kans op een hogere verkoopprijs. Om die mensen te bereiken, bestaan de klassieke zoekertjeswebsites. Ongeveer 70 procent van het werk gebeurt op *Immoweb*. Je kan ook wel op gelijkaardige sites adverteren, maar veel extra bereik je daar niet mee. Wil je op een andere manier mensen bereiken, dan kan je een eigen website bouwen, waar je meer informatie, foto's en video's op kwijt kan en die ook aantrekkelijker kan presenteren. Op Facebook en Instagram kan je in speciale groepen veel nieuwe mensen bereiken.”



“Maak het pand zo aantrekkelijk mogelijk”

“Bereid je huis voor op een verkoop: probeer het zo ruim en aantrekkelijk mogelijk te presenteren. Tapijten of andere dingen die de vloer bedekken, haal je beter weg. Heel persoonlijke items ruim je ook beter op. Bij het bekijken van je foto's of tijdens een bezoek blijft de aandacht van kopers vaak hangen op die persoonlijke dingen. De focus moet altijd blijven op hoe die kandidaat-kopers in jouw woning zouden kunnen wonen, niet hoe jij er gewoond hebt. Foto's zijn dé belangrijkste manier om mensen te overtuigen. Op zoekertjessites moet je met één beeld de aandacht trekken. De verkeerde foto betekent dat er niet op jouw pand geklikt wordt. Steek daar dus de nodige moeite in en kies de béste foto – dat kan van de gevel zijn, maar net zo goed van de mooie tuin of de gezellige leefruimte – als coverfoto van het zoekertje.”



“Let op de juridische kant van de verkoop”

“Ook als particulier ben je verplicht om bepaalde informatiestukken te delen voor je je huis online publiceert. Meer zelfs: je bent verplicht om die informatie online te vermelden. Er worden geregeld fouten tegen gemaakt, vaak uit onwetendheid, maar je kan er wel boetes voor riskeren tot wel 5.000 euro.”

“Bovendien loop je het risico dat een verkoop nog kan mislopen: wanneer iemand een bod indient en jij later nog informatie geeft – zoals een EPC-attest of een watertoets –, dan kan de kandidaat-koper dat bod nog intrekken. Ook al is die nieuwe informatie niet de echte reden om het bod te annuleren, je geeft wel de mogelijkheid om dat nog te doen.”

DON'T

“Wees eerlijk, maar geef eventuele minpunten niet té veel aandacht”



“Zet je huis niet te koop om 'eens te proberen'”

“Een huis te koop stellen om eens 'te proberen', is het slechtste dat je kan doen. Je kan een pand namelijk verbranden op die manier. Stel dat je een woning te koop zet voor 400.000 euro, terwijl het eigenlijk hooguit 350.000 euro waard zou zijn. Daar gaat allicht niemand op in. Na maanden moet je je prijs laten zakken. Niet enkele duizenden euro's, maar véél meer. En zo kom je in een situatie die je nog moeilijk kan rechtekken, waardoor je een stevig verlies zult moeten slikken. De verkoopprijs zal nog lager liggen dan 350.000 euro. Nee, bereid je grondig voor en ga dan pas de markt op.”



“Ga niet zomaar in op een gratis schatting”

“Makelaars bieden geregeld een gratis schatting aan. Ga daar niet zomaar in mee, want het is vooral een manier om bij jou binnen te raken en jouw pand te mogen verkopen. Sommigen zullen het pand bewust te duur inschatten, omdat mensen eerder voor die makelaar kiezen die zegt dat hij de woning het duurst kan verkopen. Alleen kom je dan mogelijk in een situatie van overschatting terecht, waardoor het pand opnieuw 'verbrand' kan raken. Doe je eigen onderzoek: analyseer de prijs van je grond, de staat van je woonst en vergelijk met andere panden in de buurt. Wees je er wel van bewust dat de prijzen op *Immoweb* niet de echte verkoopprijzen zijn: je weet daarom nog niet voor hoeveel geld een woning uiteindelijk verkocht werd.”



“Lieg nooit tegen kandidaat-kopers”

“Belangrijk: lieg nooit tegen een kandidaat-koper. Wantrouwen is de grootste vijand van een goed bod. Als iemand je niet vertrouwt, zal hij ook niet al z'n spaargeld aan je geven. Wees dus eerlijk over een eventueel vochtprobleem, ga zaken niet overschilderen of verbergen: daar breng je jezelf achteraf alleen maar mee in de problemen. Dat neemt niet weg dat je eventuele minpunten niet té veel aandacht mag geven. Stel je voor dat iemand een zwembad heeft en dat hij tijdens het bezoek zelf begint over het vele onderhoud dat het water vergt. Of iemand die nabij een spoorlijn zelf wijst op het lawaai. De kandidaat-kopers kunnen dat zelf ook wel invullen: je hoeft dat niet te benadrukken.”