

Hoe breng je een bod uit op woning en wat is een goed bod? Dit moet je weten voor je je mengt in de biedstrijd



Je hebt je droomwoning gevonden en wil een bod uitbrengen. Maar hoe doe je dat? Wat is een goed bod? Waar kan je terecht als het toch fout loopt? Allemaal vragen waar Lien De Wilde, oprichter van Woppah Vastgoed en auteur van 'Word makelaar van je eigen woning', een antwoord op heeft. "Er is nooit zekerheid dat je bod aanvaard wordt, maar je kan je kansen wel verhogen."

radio2, Kiara Vervliet

do 14 nov ⌚ 12:30

Xavier Taveirne is jouw consumentenman. Hij presenteert elke werkdag tussen 9 uur en 10 uur 'WinWin' op Radio2. Heb je een vraag, tip of probleem? Mail naar winwin@radio2.be.

Je kan niet zo maar lukraak een bod uitbrengen op een huis of appartement. Er zijn bepaalde zaken waar je rekening mee moet houden. Het is dan ook aangeraden om je goed te informeren over bijvoorbeeld de staat van het pand.

"Je kan als verkoper een waarde plakken op de woning die je wil verkopen, maar het zijn de potentiële kopers die de echte waarde bepalen", waarschuwt Lien De Wilde, vastgoedmakelaar en auteur.

Een bod kan je op eender welke manier uitbrengen, mondeling of via mail of sms. In dat bod moet je het adres vermelden van de woning, de geboden prijs, je naam, de duur dat jouw bod geldig is en de datum. Het is duidelijk uit die opsomming dat een mondeling bod niet aangeraden is.

"Tegenwoordig is een geldig bod ook een duurzame drager zoals een e-mail."

Bieden onder gesloten enveloppe: eerlijker en veiliger

"Bij de normale gang van zaken doe je als koper een bod, dat hoeft niet je hoogste bod te zijn, en je hebt geen idee of je daar goed mee doet", legt De Wilde uit. "Onder gesloten enveloppe is dan eerlijker en veiliger voor zowel koper als verkoper. Als koper doe je dan wel je hoogste bod en maak je voor jezelf de rekening: wat is de woning waard voor jou en wat kan je financieel aan?"

"De verkoper kiest altijd welk bod hij wil aanvaarden. Hij is dus niet verplicht het hoogste bod te kiezen, behalve als het om een publieke verkoop gaat via Biddit."

Een goed bod is een beredeneerd risico

"Het is altijd moeilijk om zeker te zijn over de aanvaarding van je bod. Maar je kan wel een aantal zaken toepassen om een grotere kans te hebben", vertelt De Wilde. "Neem een beredeneerd risico door je hoogste bod te doen en daarmee alles financieel uit de kast te halen, zonder jezelf in een lastig parket te zetten."

"Je kan ook op andere vlakken voordelen halen, zoals aanbieden dat de verkoper langer in de woning kan blijven, dat die geen bezettingsvergoeding moet betalen of een bod uitbrengen zonder opschortende voorwaarden."



Wanneer een bod aanvaard is, mag een verkoper dat niet weer intrekken

Lien De Wilde, vastgoedmakelaar en auteur

Een voorbeeld van zo'n voorwaarde is dat de verkoop niet doorgaat als je geen lening krijgt. Lien De Wilde heeft daarvoor een tip. "Ga 1 à 2 weken op voorhand naar de bank zodat je weet wat je kan lenen. Daarmee is het risico beperkt om een bod te doen zonder opschortende voorwaarden. Let wel, banken spreken dit tegen."

Richtprijs of vraagprijs

De goedkoopst geafficheerde prijs is de enige juiste prijs. Dat is de wet voor handelaars, maar in de vastgoedsector is die regeling net iets anders. De prijs online kan een vraagprijs of een richtprijs zijn. Dat wil zeggen dat de woning niet voor dat exacte bedrag verkocht moet worden.

"Een vraagprijs is de waarde die de verkoper op zijn woning plakt. Die ligt meestal hoger dan de geschatte prijs. Je hebt als koper dan marge om lager dan die prijs te bieden. Bij een richt- of startprijs is de waarde lager ingeschat door de verkoper en is er marge om erboven te bieden."

Dien een klacht in wanneer het fout loopt

In theorie kan er niet veel fout lopen, maar in de praktijk is dat anders. Zo getuigt een van de luisteraars van het consumentenprogramma 'WinWin' op Radio2 via mail dat hij een bod deed op een appartement. Hij krijgt een sms van de makelaar waarin staat: "Het bod is aanvaard. De verkoper zal zo snel mogelijk tekenen." Een dag later laat de makelaar weten dat het bod geweigerd is en de woning naar iemand anders gaat. Achteraf bleek dat een kennis van de verkoper later een hoger bod heeft uitgebracht.

"Pas als je bevestiging van de verkoper zelf hebt gekregen, gaat de verkoop door", zegt De Wilde resoluut. "Een makelaar heeft het mandaat niet om een bod te aanvaarden. En een sms is enkel het begin van bewijs en geen sluitend bewijs op zich. Zodra de verkoper zelf het bod aanvaard heeft en de verkoop kan doorgaan, is het bij wet verboden dat de verkoper later die aanvaarding terug intrekt en ingaat op een ander bod."



Er is vaak te weinig tijd om de klacht af te handelen, en dus is de kans groot dat je droomwoning zal mislopen

Lien De Wilde, vastgoedmakelaar en auteur

"Ook is het verboden om potentiële kopers tegen elkaar te laten opbieden. Je mag als verkoper wel onderhandelen met 1 koper, maar je mag niet aan koper A vertellen dat koper B een beter bod heeft gedaan en de vraag stellen of koper A daarboven wil gaan."

Waar kan je terecht als je op zulke verboden praktijken botst? "Je kan klacht indienen bij het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars. Ze zijn een controleorgaan en kunnen een onderzoek starten bij elke klacht. Je moet wel voldoende bewijs hebben."

Zulke klachten raken wel niet op 1 dag afgehandeld. "In de realiteit zal je dus wellicht je droomwoning moeten laten passeren, omdat er te weinig tijd is om op dat moment iets aan de situatie te veranderen. De praktijk leert ons

dat er vaak te weinig bewijs is en dat de koper te weinig ervaring of kennis heeft."