

© Het Nieuwsblad / www.nieuwsblad.be.

Als abonnee kan je dit  plusartikel lezen.

Villa Pfaff raakt maar niet verkocht: waaraan kan dat liggen? “In vastgoedtermen zeggen we dat de woning verbrand is”



Maar de vraagprijs daalde van 965.000 naar 895.000 euro.

Een woning “in perfecte staat” met een gigantische tuin, zwembad en zelfs sauna. De villa van Jean-Marie en Carmen Pfaff zoekt al negen maanden een nieuwe eigenaar. En dat de woning nog steeds niet verkocht is, heeft een logische reden. “Dit schrikt mensen af.”

Febe De Brabanter

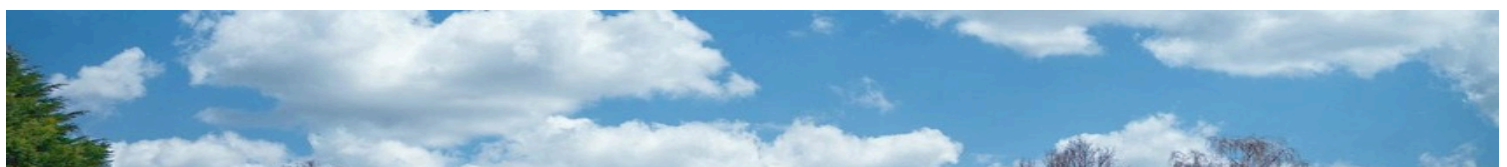
Donderdag 21 november 2024 om 16:51



In februari kwam de villa van de Pfaffs op de markt. De villa staat te koop via het immobieliënkantoor Accént, dat wordt gerund door Dave Volders, de man van Lyndsey Pfaff. De woonst was te groot geworden voor Jean-Marie en Carmen. Zij zouden eens de villa verkocht is terecht kunnen in een appartement van de familie aan de kust. “Mijn papa wordt 71, mijn mama is 68. Ze willen dat andere mensen geluk halen uit de woonst”, vertelt Kelly Pfaff. Maar zover is het dus nog niet gekomen.

LEES OOK. Jean-Marie Pfaff en Carmen verkopen villa in Brasschaat: “Op zoek naar rust” ([/cnt/dmf20240222_96106031](#))

“De luxewoningmarkt heeft het vandaag de dag wat moeilijker. Meteen na de coronapandemie werden de luxewoningen verkocht als zoete broodjes. Dat is nu niet langer het geval”, verklaart Kristophe Thijs van de vastgoedfederatie CIB Vlaanderen. En dat beseffen de Pfaffs maar al te goed. “Je moet geduld hebben”, klinkt het bij Kelly. *(Lees verder onder de foto)*





© Accént

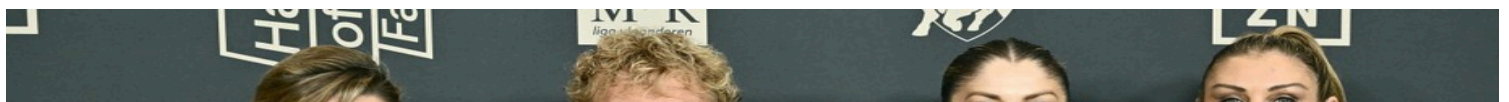
‘Verbrande woning’

De woning op een perceel van maar liefst 3.970 vierkante meter werd eerst aangeboden aan 965.000 euro. Negen maanden later vraagt de familie er nog 895.000 euro voor. 70.000 euro minder dus. “Ik schrik er niet van, maar het is een zure appel voor de eigenaars”, zegt Lien De Wilde, makelaar en oprichter van het kantoor Woppah!. “Het is een aanzienlijke vermindering. Ideaal is het niet”, bevestigt Thijs. “In vastgoedtermen zeggen we dan dat de woning ‘verbrand’ is. Zo’n prijsdaling maakt het vaak nog lastiger om te verkopen. Het geeft de indruk dat de woning te hoog is ingeschat.”

Een prijsdaling heeft bijna altijd een negatieve impact op de verkoop, volgens de experts. “Al kan het ook zijn dat de woning nu op de radar komt van mensen met een budget van 900.000 euro, die niet wisten dat het huis al te koop stond. Maar door de bekendheid waarvan de Pfaffs genieten, is die kans redelijk klein”, aldus De Wilde.

LEES OOK. DE KENNERS. Vastgoedmakelaar Lien vertelt hoe ze zélf haar huis zou verkopen: “Hier vind ik vijf keer meer kandidaten dan op Immoweb” (/cnt/dmf20241117_97618077)

Daarom dat het ook belangrijk is om een woning van in het begin naar waarde te schatten, zegt Thijs. “Wie in de woning heeft gewoond, speelt bovendien geen rol in de waarde ervan. Idealiter laat je het schatten door een makelaar die niet weet dat de Pfaffs erin hebben gewoond”, adviseert Thijs. “Wanneer mensen hun woning zelf schatten, kan er een bepaalde emotionaliteit meespelen.”
(Lees verder onder de foto)





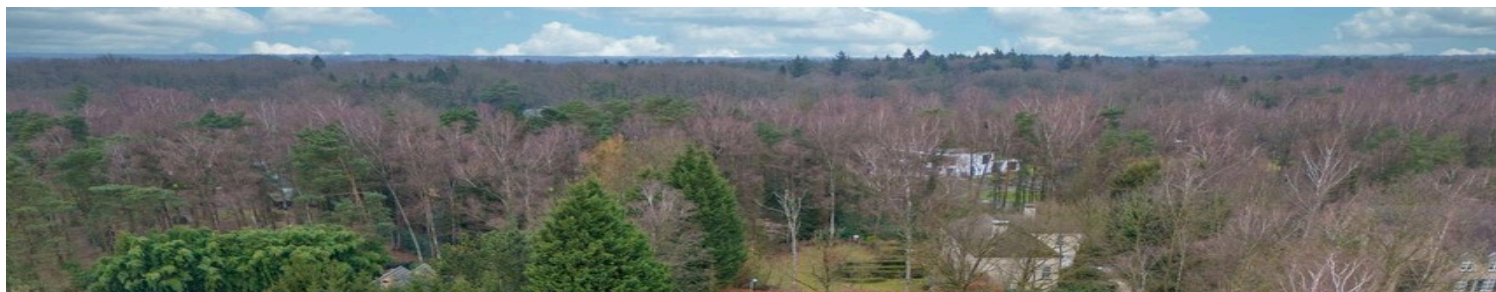
"Idealiter laat je het huis schatten door een makelaar die niet weet dat de Pfaffs erin hebben gewoond", zegt Kristophe Thijs. — © BELGA

Kleine vijver om uit te vissen

De villa is gelegen in een doodlopende straat, telt vier slaapkamers, twee badkamers en een aparte kantoorruimte. Daarnaast is er een zwembad en een sauna in de zuidoost gerichte tuin. Met een EPC-klasse B is het een "over het algemeen energie-efficiënte woning". "De woning is in perfecte staat", benadrukt Kelly. De grootste troef volgens haar? Het prachtige, en vooral grote domein. "Iedereen die komt kijken, wordt verliefd op de tuin. Je hebt het gevoel dat je in het zuiden van Frankrijk zit."

LEES OOK. Jean-Marie Pfaff wordt zeventig en is elke dag terug te vinden in zijn museum: "Ik ben niet bang om ouder te worden, wel om dood te gaan" (/cnt/dmf20231129_93878783)

Al kan de grootte van het domein ook in het nadeel van de Pfaffs spelen, zeggen vastgoedexperten. "Een woning met een gigantische tuin is moeilijker verkoopbaar. We merken dat een grote tuin mensen afschrikt", zegt Thijs. En het schrikt vooral de mensen af die net het kapitaal hebben om zulke woningen te kopen. "Die hogere bedragen kunnen meestal niet door jonge mensen worden opgehoest. Het publiek dat door zo'n villa's aangetrokken wordt, is wat ouder. En die mensen hebben geen zin meer om een tuin te onderhouden van 2.000 vierkante meter", aldus Thijs. *(Lees verder onder de foto)*





© Accént

“Eens de prijs van een woning boven de 500.000 à 600.000 euro ligt, spreek je een ander publiek aan”, stelt Thijs. “De vijver waaruit je kan vissen, is veel kleiner, en die mensen zijn best wel selectief.” En dat merken de Pfaffs ook op. “In Brasschaat zijn er bovendien veel grote huizen te koop. En bij grote huizen ga je toch op een andere manier beslissingen maken”, zegt Kelly. Al wil dat niet zeggen dat er geen interesse is, benadrukt ze. “Het heeft zelfs op het punt gestaan om verkocht te worden, maar dan wordt er toch plots afgehaakt door luttele details.”

En dus staat de woning nog steeds te koop. “Niet abnormaal”, zeggen Thijs en De Wilde. “Zo’n woningen zijn niet voor iedereen weggelegd.” En dus is geduld de boodschap. En dat hebben de Pfaffs genoeg. “Het maakt ons weinig uit wanneer het verkocht wordt. Al staat het nog jaren te koop. *Who cares*”, besluit Kelly.

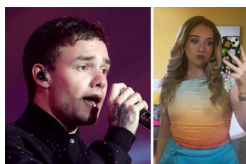
Meer info over de villa vind je hier (<https://www.accentvastgoed.be/nl/villa-te-koop-in-brasschaat/6332976>).

Lees meer



Zorgen om zwaar getroffen Willeke Alberti: keert zangeres ooit nog terug op de planken?

(/cnt/dmf20241123_94879089)



“Lichaam van Liam Payne mee op onze vlucht”: Instagrampost kan stewardess zuur opbreken

(/cnt/dmf20241123_93819015)