

‘Begin voor de verkoop van je huis al te ontspullen’

Lien De Wilde (39) besloot haar geheimen als erkend makelaar met iedereen te delen. In *Word makelaar van je eigen woning* vertelt ze hoe je je eigen woning snel en tegen een goede prijs kunt verkopen. En hoe je cowboymakelaars kunt spotten.

SOPHIE PYCKE



© GETTY IMAGES

Je ondersteunt mensen die zelf hun huis willen verkopen. Hoe ben je op dat idee gekomen?

“Ik was vijftien jaar kinesitherapeut en had een succesvolle groepspraktijk, maar de goesting om te ondernemen dreef me naar een andere passie, die van vastgoed. Ik heb wonen altijd al een fascinerend onderwerp gevonden, hoewel het gladdige imago van de klassieke makelaar me afstootte. Makelaars moeten zich aan een deontologische code houden, net als architecten of artsen, maar toch zitten er cowboys tussen. Ik wilde een eerlijker systeem ontwikkelen. Geen commissie die afhankelijk is van de verkoopprijs, maar vaste tarieven volgens de diensten die jij kiest. Wil je alleen hulp bij de onlinecampagne, de prijszetting, de foto's? Of zoek je juridische begeleiding? Kan allemaal. Door bepaalde dingen zelf in handen te nemen, kun je de kosten drukken en zul je meer winst overhouden.”

Hoe herken je zo'n cowboy-makelaar?

“Laten we zeggen dat sommige makelaars wel héél tijdsefficiënt denken. Als een pand op veel interesse kan rekenen, zijn sommigen geneigd om de bezoeken tot een halve dag te beperken. Ze communiceren dat als een 'volzette' bezokedag omdat ze de kans op een bod voldoende hoog inschat-

ten. Maar door potentiële kopers te weigeren, lopen verkopers kansen mis.

“Sommige kopers zullen bepaalde voordelen aanbieden die aantrekkelijk zijn voor de makelaar, maar niet voor de verkoper. Hoewel het indruist tegen alle wetgeving en deontologie, doen de verhalen de ronde dat sommige makelaars ingaan op de vraag van de koper om de verkoper een lager bod te laten aanvaarden, in ruil voor geld onder tafel of de belofte dat ze ook hun woning mogen verkopen.”

En dan zijn er nog de gratis schattingen, een bekende makelaars-tool. Maar die bedragen lopen weleens uiteen?

“Vraag tien makelaars om een schatting te maken en je krijgt tien verschillende prijzen. Vaak gaat het om verschillen van tienduizenden euro. Een schatting is natuurlijk altijd een benadering, nooit een puur objectieve afweging, maar sommige makelaars proberen verkopers te paaien door een hogere verkoopprijs voor te stellen zodat ze de opdracht zeker binnenhalen.

“Als een woning boven de marktwaarde te koop staat, zal ze veel langer te koop staan en misschien zelfs 'verbrand' raken. Dan moet je de prijs laten zakken, maar kopers die de markt in de gaten houden, zullen dat merken en wantrouwig worden. Je krijgt dan alleen nog biedingen onder de reële waarde. Beter is een betaalde schatting aan te vragen. Dan krijg je de meest realistische verkoopprijs.

“Die schattingen zijn trouwens niet gratis, tenzij je na de schatting je huis alsnog zelf verkoopt. Als je een makelaar je huis laat verkopen, betaal je mee voor alle voorgaande 'verloren' dossiers: alle gratis schattingen die de makelaar niet kon verzilveren moeten ergens anders worden terugverdiend. Vandaar de hoge makelaarscommissie: gemiddeld 3 procent van de uiteindelijke verkoopprijs.”

Het goede nieuws: we kunnen die

4 tips om zelf je woning te verkopen

Als je renoveert voor verkoop, kies dan voor neutrale kleuren en materialen.

Zorg voor lege nachtkastjes, salontafels, eettafels, keukeneilanden en vensterbanken.

Was alle dekens en gordijnen en koop een spray die geurtjes neutraliseert.

Maak op Immoweb een gratis account aan en zoek vier woningen die overeenkomsten met die van jou vertonen



verkoop ook in eigen handen nemen en de verkoopprijs van onze woning zelf bepalen?

“Een correcte prijszetting is een van de moeilijkste onderdelen van het verkoopproces, maar het helpt om de valkuilen te kennen. We maken vaak een foute redenering: ik heb tien jaar geleden zoveel voor mijn huis neergeteld, heb registratierechten betaald en kosten gehad, dus moet de woning vandaag minstens zoveel waard zijn. Maar de registratierechten of btw die je bij aankoop betaalde, mag je niet doorrekenen. Hetzelfde geldt voor de kosten die nadien gemaakt zijn, waarbij je 6 procent of 21 procent btw betaalde. Gaat het om een nieuwbouw, dan mag je de erelonen van de architect of de veiligheidscoördinator niet meerekenen. Eigenlijk kun je pas vijf of tien jaar na aankoop break-even verkopen. En als je winst wil maken, wacht je best nog een paar jaar langer.

“Starterswoningen, modale eengezinswoningen, centrumwoningen, volledig afgewerkte en energiezuinige woningen genereren die meerwaarde het snelst. Om bij een nieuwbouw van een meerwaarderendement te spreken, heb je gemiddeld zes tot acht jaar nodig. Bittere pil, maar je wilt niet in de valkuil trappen en je woning boven de marktwaarde aanbieden en ze verbranden.”

Onze emoties zijn een tweede valkuil?

“Een parketvloer kan voor jou een sentimentele meerwaarde hebben, maar een ander vindt jouw vloer misschien een afknapper door het dure onderhoud. Misschien vind jij de centrale locatie van je huis een troef, dicht bij vrienden en familie, maar denkt een kandidaat-koper vooral aan de bijbehorende luchtvervuiling.

“Vaak schatten mensen hun woning te hoog in door de emotionele waarde die eraan vasthangt. Laat familie of vrienden je woning als een neutrale buitenstaander bekijken en vraag hen wat zij zouden veranderen. Wat vinden zij de positieve en negatieve punten aan je woning? ▶

“Het helpt om even in de schoenen van de kandidaat-koper te gaan staan.”

Zijn er nog parameters waarmee je rekening moet houden?

“Je kunt de grondwaarde van je woning berekenen aan de hand van de locatie. De grondprijs kan zelfs binnen eenzelfde gemeente sterk variëren, naargelang de buurt en omgeving. Maar je kunt uitgaan van volgende principes: hoe dicht bij een grootstad of autosnelweg en hoe rustiger de omgeving, hoe hoger de prijs. Een tuin op het zuiden of openbaar vervoer, scholen, winkels, parkeergelegenheid en groen in de buurt? Dan zit je al snel aan een meerwaarde van minstens 5 procent.

“Wat je ook kunt doen, is de toekomstige renovatiekosten in kaart brengen. Jij vindt je keuken misschien nog goed, maar iemand anders zal er meteen een moderner model willen plaatsen. En zelfs als je woning instapklaar is, breng je nog altijd best de renovatiepost ‘schilderwerk’ in mindering. Want als de meubels weg zijn, zullen de nieuwe bewoners je muren alsnog een likje verf moeten geven.

“Probeer je verkoopprijs pas te bepalen als je het epc- en/of asbestattest ter beschikking hebt of pas nadien je vraagprijs aan. Als je woning veel asbestmaterialen bevat, kun je een offerte opvragen bij een gespecialiseerde asbestverwijderaar. Zo weten de kandidaat-kopers exact wat hen te wachten staat.”

Het helpt allicht om eerst de prijzen te checken van gelijkaardige huizen die te koop staan?

(knikt) “Maak op Immoweb een gratis account aan. Je ziet daar natuurlijk geen verkoopprijzen, alleen vraagprijzen. Zoek vier woningen die overeenkomsten met de jouwe vertonen. Het heeft geen zin om een nieuwbouwappartement in het centrum van Gent te vergelijken met een te renoveren hoeve in Brakel. Zoek in een straal van tien kilometer naar hetzelfde type woning met een vergelijkbare bewoonbare oppervlakte: maximaal 50 m² meer of minder dan jouwe woning. De grootte van het

‘Zeer simplistisch gesteld, geldt de regel: de woning telt voor 40 procent en de locatie voor 60 procent’

perceel mag maximaal 250 m² meer of minder zijn en check ook het bouwjaar: niet meer dan tien jaar jonger of ouder dan jouw huis.

“Kijk naar de omgeving van het huis: heeft de buurt bijvoorbeeld een goede of slechte reputatie? Kijk naar de afwerkingsgraad en de gebruikte materialen. Bekijk ook de energetische staat: soort glas, epc-waarde enzovoort. In het boek leg ik gedetailleerd uit hoe je van elke woning, en dus ook van de jouwe, de marktwaarde bepaalt, maar zeer simplistisch gesteld geldt de volgende regel: de woning telt voor 40 procent en de locatie voor 60 procent. Een huis kan nog zo mooi zijn, als het op een slechte locatie staat, is het minder waard dan op een goede locatie.”

Zijn lastminute-opknapwerkjes de tijd en moeite waard? Zorgen ze echt voor een meerprijs?

“Zelfs kleinere klusjes, die weinig geld of tijd kosten, hebben een enorme impact. Van een ontbrekend stukje plint, verkleurde siliconen randen in de douche, lege lichtarmaturen of vergeten stukjes schilderstape: jij ziet die klusjes, maar de koper ziet ze ook.”

En wat met grotere werken?

“Een investering is pas succesvol

als het budget dat je investeerde kleiner is dan de meerwaarde na verkoop. Als je 30.000 euro in de renovatie van een energieverslindende veranda investeert, maar die veranda maar 20.000 euro meerwaarde oplevert, zit je met een put. Je zult de meeste winst maken door een energieverslindende woning te renoveren naar epc-label D. Als je van D naar A gaat heb je ook nog een voordeel, maar het is al heel wat kleiner. Voor appartementen is het rendement soms zelfs negatief. Vaak worden die gekocht door investeerders die ze verhuren, en met een beter epc-label niet altijd een hogere huurprijs kunnen vragen.

“Doe alleszins geen opknapwerken die met smaak en stijl te maken hebben. Een nieuwe vloer of hippe badkamer kan jou bekoren, maar misschien hebben je kandidaat-kopers een heel andere stijl en willen ze die badkamer er liefst zo snel mogelijk uit. Als je iets doet, kies dan alleszins voor neutrale kleuren en materialen.”

Belangrijk zijn ook de foto's van de woning. Waar moet je op letten?

“Hou het zo neutraal mogelijk. Mensen hebben vaak het idee dat hun woning er gezellig moet uitzien, maar het is eerder een kwestie van zo veel mogelijk persoonlijk

ke spullen te verstoppen.

Kandidaat-kopers moeten niet denken: wat woon jij hier leuk, maar wel: wat zou ik hier leuk kunnen wonen. Je hoeft geen speelgoed uit te stallen om te tonen hoe kindvriendelijk je woning is, want misschien heeft de kandidaat-koper geen kindwens. Shampooflessen, fotokaders: berg ze allemaal op. Maak de koelkast en prikboards vrij. Neem tapijten, bad- of voetmatten en andere losliggende spullen weg. Steek decoratie tijdelijk in goedkope transportdozen of begin al met ontpullen, een noodzakelijk kwaad bij elke verhuis. *(lacht)*

“Je neemt best een professionele fotograaf onder de arm. Je ziet meteen welke eigenaars zelf hun gsm hebben bovengehaald en wie in een pro geïnvesteerd heeft. Wil je het toch zelf doen? Neem dan foto's op een zonnige dag. Steek altijd, ook bij helder weer, alle lampen aan en neem liggende foto's. Zo komen ruimtes beter uit. En let ook op de volgorde waarop je de foto's online publiceert. Zet nooit je hal als tweede foto, wel een leefruimte.”

En wat met alle documenten die we moeten verzamelen?

“Eigendomstitel, kadastraal inkomen, watertoets, bodemattest, epc-attest: het lijkt veel, maar via vlaanderen.be/een-huis-verkopen vind je snel welke documenten je waar opvraagt. Doe dat ten laatste twee weken voor je publicatiedatum. Plan ook tijdig afspraken in voor je keuringen; gemiddeld duurt het twee à drie weken tussen de aanvraag van een afspraak bij een erkende keurder en het ontvangen van een attest. En onderhoud: als je geen of een ongeldig epc-attest heb, riskeer je tot 5.000 euro boete, ook als particulier.”

Wanneer zetten we ons huis best te koop?

“Tijdens de lente komen de meeste panden online, zijn de prijzen het hoogst en gaat de verkoop het snelst. Tweede beste timing is de herfst, september of oktober, dan heb je iets minder concurrentie en krijgt je woning wellicht meer aandacht. Tijdens de zomervakantie en de feestdagen in december en januari hebben kandidaat-kopers

‘Kandidaat-kopers moeten niet denken: wat woon jij hier leuk, maar wel: wat zou ik hier leuk kunnen wonen’

schijnbaar andere dingen aan hun hoofd.”

En dan nog het zoekertje online plaatsen?

“Gouden regel in vastgoedland: hoe groter je bereik, hoe meer kans op een groter aantal geïnteresseerden, hoe groter de druk om het beste bod uit te brengen. Je zet zo'n zoekertje makkelijk zelf online, maar als je een socialemediacampagne op poten wil zetten, schakel je best professionele hulp in.

“Vul je zoekertje alleszins zo volledig mogelijk in. Zoekertjesites hebben een standaard sjabloon dat je moet invullen, en niets

is zo vervelend als overal ‘niet gespecificeerd’ zien staan. Je haalt je er vervelend veel telefoontjes mee op de hals. Vermeld ook altijd het exacte adres en beschrijf je pand en buurt zo gedetailleerd mogelijk. Schrijf in volzinnen en niet in *bullet points*.”

Kunnen we ook offlinekopers ronselen?

“Het lijkt misschien oubollig, maar flyers verspreiden en zo'n opvallend ‘te koop’-bord op je gevel plakken, helpen je om extra kandidaten te bereiken. Zelfs als je geen koopplannen hebt, wekt zo'n bord vrijwel altijd de nieuwsgierigheid op:

hoeveel zouden ze vragen? Misschien is dit wel iets voor mijn nichtje!

“Als je creatief bent, kun je zelf een A5-flyer maken die je persoonlijk in de bussen dropt. Die flyers maken, met kleurenfoto's en contactgegevens, kost niet veel maar ze laten verdelen wél. Plan daarna een bezochtdag- of weekend in, ongeveer twee weken na de publicatie van je zoekertje.”

Waarom twee weken later?

“Te veel tijd laten tussen je zoekertje en het bezochtmoment is risicovol. Misschien hebben kandidaten ondertussen al een andere droomwoning

gevonden. Als je een bod krijgt, kun je dat aanvaarden of afwijzen. Doe in dat geval een tegenbod. Begin kandidaten niet onderling tegen elkaar uit te spelen, dat is bij wet verboden.

“Laat je notaris of makelaar binnen de veertien dagen een compromis of onderhandse verkoopovereenkomst opstellen. Minimaal zes weken en maximaal vier maanden later laat de notaris de akte verlijden en is je woning niet langer de jouwe.”

Lien De Wilde, *Word makelaar van je eigen woning*, Borgerhoff & Lamberigts, 200 p., 24,99 euro. Verschijnt eind oktober. Pre-orderen kan vanaf 19 oktober.



Lien De Wilde: 'Je neemt best een professionele fotograaf onder de arm. En zet nooit je hal als tweede foto, wel een leefruimte.' © GETTY IMAGES