

GOED GEBO

Eén op de vijf woningen wordt boven de vraagprijs verkocht.

Hoe kan je goed bieden, niet te veel betalen en toch niet overboden worden door concurrerende huizenjagers?

TEKST: TOM LE BACQ

11 heilige huisregels om slim te bieden op een huis of appartement

I Gij zult soms moeten overbieden

Het klinkt behoorlijk ontmoedigend voor wie nu een huis zoekt: één op de vijf huizen wordt boven de vraagprijs verkocht, bij appartementen is dat zelfs één op de drie, zo blijkt uit een studie van het Steunpunt Wonen en de KU Leuven. Gigantische aantallen. Maar is dat overbieden nu echt zo wijdverspreid? “Dat was het in de periode waarin deze studie werd gemaakt zeker zo: in 2022 en 2023”, zegt notaris Bart Van Opstal, woordvoerder van notaris.be. “Nu zitten we in een compleet andere markt. Overbieden is zeker niet altijd nodig en zeker niet altijd slim. Ik zou alleszins niet aanraden om vandaag meten de vraagprijs te bieden.”

Maar op specifieke locaties en voor specifieke types huizen is het bijna onvermijdelijk om boven de vraagprijs te bieden, zegt beëdigd schatter Wout Haesendonck van het schattingskantoor Estim. “Ik ben vooral aan de slag in Leuven, en daar is zoveel vraag naar woningen en is het aanbod beperkt. Als je daar een gerenoveerd pand te koop ziet staan met een goed EPC – hét type huis waar iedereen naar op zoek is – dan gaat de uiteindelijke verkoopprijs daar sowieso boven de vraagprijs liggen.”

In en rond de grote steden (Gent, de as Mechelen-Leuven) is de vraag hoog. “Maar in landelijk gebied gaan de prijzen ook fors de hoogte in voor de meestgevraagde types woningen. Een gezinswoning van 180 vierkante meter woonoppervlakte op een perceel

van 500 vierkante meter, dat wil iedereen”, zegt vastgoedmakelaar Lien De Wilde, oprichter van het kantoor Woppah en auteur van het boek *Word makelaar van je eigen woning*.

II Gij zult soms moeten pokeren

Het kan dus goed zijn dat je niet anders kan dan boven de vraagprijs te bieden. Maar er zijn wel degelijk deals te doen, vooral bij twee types huizen: de energieverblindende en de ‘verbrande’. “Een huis met een slechte EPC-score zal minder interesse wekken”, zegt schatter Wout Haesendonck van Estim. “Vroeger was dat EPC-attest een blaadje dat niemand las, nu is het een leidend document.”

“De jongere gezinnen die vroeger de handen uit de mouwen wilden steken om een oud pand op te lappen, doen dat nu veel minder omdat ze bang zijn voor hoeveel de renovatie gaat kosten”, zegt Kristophe Thijs van vastgoedfederatie CIB. “Naast energieverblindende huizen gaan ook panden met veel asbest moeilijker de deur uit.”

Daar kan je dus pokeren en een laag bod doen. Maar hoeveel dan? “Je moet niet denken dat je 50.000 euro van een vraagprijs van 200.000 af gaat krijgen”, zegt Thijs. “Maar tien procent onder de vraagprijs bieden – 20.000 euro in dat geval – is dan zeker niet verkeerd.”

En wat zijn ‘verbrande’ panden? “Als een huis voor een te hoge vraagprijs te koop gezet wordt, kan het drie, vier maanden on-



DEN



“Veel potentiële kopers vragen na het zien van de eerste vijf foto's al direct een bezoek aan, zonder alle info of tekst in het zoekertje te lezen. Als een kandidaat-koper belt of mailt met een vraag waarvan het antwoord eenvoudig terug te vinden is in het zoekertje, kan dat tot frustratie leiden”

LIEN DE WILDE
VASTGOEDMAKELAAR

line blijven staan. Dat is dodelijk”, zegt Haesendonck. “Dan denken potentiële kopers dat er iets mis is.” Staat een zoekertje dus al lang online, aarzel dan niet om lager te bieden.

III Gij zult be- seffen: een schatting is maar een schatting

Wat is nu de waarde van een huis: wie bepaalt in godsnaam of dat huis van je dromen 220.000, 250.000 of 280.000 euro waard is? Kan een schatting redding bieden? En wie moet die schatting doen? Een makelaar zal voor de verkopers altijd een schatting maken om zo de vraagprijs te kunnen bepalen. “Maar die zal misschien te hoog liggen”, zegt Filip De Greef. Hij richtte vijf jaar geleden zijn bedrijf ‘De aankoopcoach’ op en begeleidt particulieren doorheen het hele proces van een huis kopen. “Als makelaar X je zegt dat je huis 400.000 euro waard is en makelaar Y dat het 450.000 euro is, ga je waarschijnlijk met die tweede in zee.”

Wout Haesendonck is beëdigd schatter. “Wij doen bijvoorbeeld schattingen van huizen voor mensen die een overbruggingskrediet nodig hebben”, zegt hij. “Of we bepalen de waarde van een huis voor een nalatenschap.”

Zijn schattingsbureau maakt dan een uitgebreid verslag op dat al snel twintig pagina's telt. “Wat bepaalt de waarde? De oppervlakte van het perceel, de buurt waar een huis gelegen is, de omgeving – is er een natuurgebied in de buurt – enzovoort. Je hebt de waarde van de grond, de waarde van het huis dat erop staat, min de slijtage. Dat is de *intrinsieke waarde*. Dan heb je nog dingen die de verkoopprijs bepalen: ligt het in een wijk waar veel verkocht wordt, dan komt er 5 procent bij de intrinsieke waarde. Ligt het in overstromingsgevoelig gebied, gaat er 5 procent af. Daar moet je nog de vergelijking op toepassen: voor welke prijs per vierkante meter worden de huizen in de

buurt verkocht? Met heel veel parameters samen komen we dan uit op een schatting. Maar die is puur informatief.”

Met andere woorden: het is relatief. “Ik heb ooit zelf een stuk grond geschat op 140.000 euro”, zegt Filip De Greef. “Het is voor 165.000 verkocht. Slecht geschat van mij, zou je zeggen. Maar het is gekocht door mensen die er absoluut wilden wonen omdat hun ouders op het perceel ernaast woonden.”

IV Gij zult zien: de prijs is niet altijd de prijs

Wat is de prijs van het huis van je dromen? Het is niet altijd duidelijk, en het heeft een grote impact op hoe je het aankoopproces precies moet benaderen. “Er is een verschil tussen de *vraagprijs* en de *richtprijs* van een huis”, zegt Lien De Wilde van Woppah. “De vraagprijs zal altijd hoger liggen dan de geschatte waarde van het huis. De verkoper zal dan zo dicht mogelijk zijn vraagprijs proberen te benaderen, of er dus boven proberen te gaan. Bij een richtprijs moet je er sowieso boven gaan.”

“Want de richtprijs is er om de potentiële kopers een beetje te kietelen: ‘Vanaf dit bedrag zouden wij een verkoop beginnen te overwegen’”, zegt Kristophe Thijs van CIB. “Die richtprijs ligt lager dan de geschatte waarde en is dus een startpunt, zeker geen eindpunt.”

V Gij zult het zoekertje lezen

Of het nu om een vraagprijs of richtprijs gaat, dat moet duidelijk in het zoekertje staan. Dus iedereen zou dat perfect moeten weten, toch? Neen, zo blijkt. “Ik lieg niet als ik zeg dat veel mensen meer research doen als ze een vaatwasser kopen dan als ze een huis willen kopen”, zegt aankoopcoach Filip De Greef. Het is een sentiment dat veel vastgoedexperts delen. “Veel potentiële kopers vragen na het zien van de eerste vijf foto's al direct een bezoek aan, zonder alle info of tekst te lezen”, zegt Lien De Wilde van Woppah. “Dat benadrukt wel het belang van goede foto's, maar als een kandidaat-koper belt of mailt met een vraag waarvan het antwoord eenvoudig terug te vinden is in het zoekertje, kan dat tot frustratie leiden. En dan geef je de verkoper het gevoel dat je onvoldoende moeite doet. Vaak staat in het zoekertje: doe een bod vanaf dit bedrag. Dat is dan dus níét de vraagprijs. Neem dus op voorhand alle info goed door.”

Aankoopcoach Filip De Greef schat dat je toch al snel een uurtje of twee onderzoek- en leeswerk nodig hebt voor je naar een huis gaat kijken. “En vaak krijg je maar een kwartier de tijd om een huis te bezoeken, omdat er zoveel gegadigden zijn. Maar als je meer tijd krijgt, zou ik ook voor dat bezoek toch een uurtje uittrekken”, zegt hij.

VI Gij zult niet met een whatsappje bieden

Dan ben je klaar om een bod uit te brengen op het huis dat je op het oog hebt: hoe doe je dat dan? Een whatsappje sturen met “Ik bied 250.000”, mag dat? “Dat mag, en als dat aanvaard wordt door de eigenaar, is de verkoop gesloten”, zegt Bart Van Opstal van notaris.be. “Maar je voelt meteen dat dat niet de ideale manier is. Want met zo'n bod bind je jezelf.”

“Bied je 500.000 euro en dat bod wordt aanvaard, maar uiteindelijk blijkt dat je het geld niet kan ophoesten, dan loop je het risico 10 procent van de uiteindelijke woningprijs te betalen”, zegt Kristophe Thijs van CIB. “Je kan dan wel nog proberen om tot een vergelijk te komen, maar puur wettelijk gezien zit je dan met een enorm probleem.”

VII Gij zult voorwaar- den koppelen aan uw bod

Om zekerheid in te bouwen, werk je met “opschortende voorwaarden” in je bod. Dat komt bijvoorbeeld neer op: “Ik bied 250.000 euro op dit huis en mijn bod is op voorwaarde dat de bank mij een lening geeft.” “De regering is van plan om die opschortende voorwaarden verplicht te maken in elk bod, al moeten de concrete modaliteiten nog worden bepaald”, zegt Kristophe Thijs van CIB.

Voorlopig is dat dus nog niet verplicht. “Ik moet zeggen: het bepaalt de slaagkansen van een bod enorm als er géén voorwaarden in staan”, zegt Lien De Wilde van Woppah. “Inderdaad, zo'n opschortende voorwaarde bouwt een mate van veiligheid in. Tegelijk is het iets wat het verkoopproces verlengt. De verkoper zit dertig dagen lang in onzekerheid of de bank de lening gaat goedkeuren of niet. En als het antwoord neen is, moet het hele verkoopproces terug naar af en raakt het pand misschien verbrand. De banken zullen iets anders zeggen, maar ik raad mensen aan om zonder zo'n opschortende voorwaarde te bieden als je redelijk zeker bent dat je zo'n bedrag kan lenen. Het zal je kansen fors doen toenemen.”

Moeten er nog andere voorwaarden in? “Hoe minder voorwaarden, hoe interessanter je bod”, zegt De Greef. “Maar ik ben daar zelf wel redelijk voorzichtig in. Je kan in je bod laten opnemen dat je vlak voor de verkoop afgesloten wordt bij de notaris, nog een plaatsbezoek doet om zeker te zijn dat het pand niet vol rommel zal worden achtergelaten, of dat de keuken niet half weggehaald zal zijn.”

“En je kan zeker ook een termijn op je bod kleven hoelang je aanbod geldig blijft”, zegt Lien De Wilde. “Zet dat



▶ niet op één dag, want dan zet je te veel druk en dat kan averechts werken. Een week is dan misschien weer te lang. Twee of drie dagen is ideaal.”

VIII Gij zult uw frustratie verbijten

“Een heel belangrijke les”, zegt aankoopcoach Filip De Greef. “Ga niet uit frustratie bieden, hoewel dat gevoel soms heel begrijpelijk is. Ik zie soms koppels die al drie, vier keer nèt onder de uiteindelijke verkoopprijs geboden hebben. Het is heel gevaarlijk om dan bij het volgende huis dik boven de vraagprijs te gaan, gewoon omdat je het beu bent, en gewoon ‘om het te hebben’. Maar dat is gevaarlijk. Je zit sowieso in concurrentie met min of meer dezelfde potentiële kopers, die ook allemaal op die huizen mikken. Is het ‘erg’ om uiteindelijk iets boven vraagprijs te kopen? In mijn ogen niet. Maar weet dan wel dat je waarschijnlijk niet meer aan die prijs zal geraken als je het weer moet verkopen later.”

IX Gij zult iemand meenemen

Dan ga je op het bezoek naar het potentiële huis van je dromen: pak je dan het best je vader en moeder mee, een bevriende architect, een schatter of nog iemand anders? “Ik word daar soms voor gevraagd, maar niet vaak”, zegt beëdigd schatter Wout Haesendonck. “En als ik meekom, is het vaak voor speciale panden, architecturale woningen van meer dan 750.000 euro waar nog veel renovatiewerk aan is. Voor een regulier huis van pakweg 400.000 euro hebben potentiële kopers vaak al ervaring omdat ze al verschillende huizen gezien hebben. Of ze willen de extra kosten van een schatting – zo’n 300 euro – niet maken. Of er is geen tijd. Stel dat ik binnen twee weken een gaatje heb in mijn agenda om mee te komen op huisbezoek, tegen die tijd is in Leuven een huis al vaak verkocht.”

Je ouders dan maar? “Dat kan, maar hou er rekening mee dat die beschermend zijn. Zij zullen misschien meer problemen maken van een vochtplek die er misschien erg uitziet maar relatief eenvoudig te verhelpen valt”, zegt aankoopcoach Filip De Greef. “Een aannemer? Die gaat misschien vooral mee met het oog op de werken die hij later nog kan uitvoeren in het pand, en is in deze dan misschien niet objectief.”

Dan toch een aankoopmakelaar of -coach? In Nederland wordt dat vaak gedaan. “We zijn nog niet met veel in Vlaanderen”, zegt De Greef. “Een aankoopmakelaar kost geld, een koper wil liever zelf in handen houden welk bod hij doet: we zijn er in Vlaanderen gewoon cultureel niet mee opgegroeid”, zegt Kristophe Thijs van CIB.

Wat kost zo’n aankoopcoach? “Als ik je help bij een onderhandeling, werk ik met een commis-



“Overbieden is zeker niet altijd nodig en zeker niet altijd slim. Ik zou alleszins niet aanraden om vandaag meteen de vraagprijs te bieden”

BART VAN OPSTAL
NOTARIS.BE

sie op het verschil tussen de vraagprijs en de aankoopprijs”, zegt De Greef. “Stond het pand te koop voor 220.000 euro en we kopen voor 200.000, dan zal ik een commissie aanrekenen op die 20.000. Het minimum is 500 euro, het maximum 1.500. Kopen we een pand boven de vraagprijs, dan reken ik een vast bedrag aan.”

X Gij zult last minute bieden

Een populaire formule sinds de piek in vastgoedtransacties na de coronacrisis: bieden ‘onder gesloten omslag’. “Dan krijgen alle kandidaten de kans om het pand te bezoeken en daarna één bod te doen”, zegt Lien De Wilde van Woppah. “Ik werk bijna altijd met die formule.”

Dat bod doe je dan letterlijk, in een gesloten omslag. Of per mail. “Dan moet je voor jezelf als potentiële koper uitmaken hoever je wil gaan en hoeveel je financieel aankan”, zegt De Wilde. “Vaak staat een deadline in dat biedproces. Dan raad ik mensen aan om last minute te bieden. Niet: dinsdag al sturen hoeveel je wil betalen als je tot vrijdagavond een bod mag insturen. Zo vermijd je dat er wordt rondgebeld naar andere geïnteresseerden met jouw bod.”

Dat rondbellen en iedereen laten opbieden mag nochtans niet.

“Maar toch gebeurt het, en vaak”, zegt De Greef.

XI Gij zult een motivatiebrief schrijven

“Als ik mensen één tip zou mogen geven die het verschil maakt: schrijf een motivatiebrief”, zegt Wout Haesendonck van Estim. “Dat voeg je aan je bod toe. Het kan dezer dagen de doorslag geven.”

“Een zeer goede tip, je moet die misschien niet té veel doorvertellen”, zegt aankoopcoach Filip De Greef. “Zeker als je goed je huiswerk hebt gemaakt, kan zo’n motivatiebrief echt de doorslag geven. Als de eigenaar drie dezelfde biedingen krijgt, alle drie met dezelfde opschortende voorwaarden in het bod, dan moet hij dus kiezen. Als alleenstaande kan je dan misschien benadeeld zijn tegenover pakweg een dokter. Maar die dokter kan net een praktijk overgenomen hebben en met grote schulden zitten. Dan is je motivatiebrief interessant: leg uit waarom jij de ideale koper bent, dat je flexibel bent en de eigenaar misschien wat langer in zijn huis kan blijven als dat nodig is. Luister goed naar de noden van de koper. Als je dán in een begeleidend mailtje op die punten kan inspelen, maak je veel kans om het pand binnen te rijden.”



“De richtprijs is er om de potentiële kopers een beetje te kietelen: ‘Vanaf dit bedrag zouden wij een verkoop beginnen te overwegen.’ Die richtprijs is dus een startpunt, zeker geen eindpunt”

KRISTOPHE THIJS
VASTGOEDFEDERATIE CIB

