

**Word makelaar van
je eigen woning**

Lien De Wilde

Word makelaar van je eigen woning



BORGERHOFF
& LAMBERIGTS

Woppah! Ik ga verkopen	9
Inleiding	11
Je verkoop zelf regisseren of uitbesteden?	15
Uit het leven gegrepen	26
Feiten en fabels	31
Over de vastgoedmarkt	37
Over verkopen met een notaris	40
Over verkopen met een makelaar	42
Over zelf verkopen	51
Te koop!	
Tips om je woning te verkopen	55
Fase 1. Documenten en attesten	62
Fase 2. Prijsbepaling	93
Fase 3. Verkoopklare woning	122
Fase 4. Foto en video	132
Fase 5. Online publicatie	139
Fase 6. Marketing	152
Fase 7. Kandidaat-kopers	161
Fase 8. Onderhandelingen over de verkoopprijs	174
Fase 9. Afsluit verkoop	191

De fiscale factor	205
Hypotheclair krediet	208
Overbruggingskrediet	209
Registratierechten	212
Woonbonus	213
Verkopen met toepassing van btw	213
Boost je verkoop!	217
Slotwoord	224
Ikea-effect	225
Een blik naar de toekomst	225
Blijf op de hoogte	227
Dankwoord	228
Bronnenlijst	230

Woppah! Ik ga verkopen



Inleiding

Sta jij op het punt je woning te verkopen? Proficiat! Voor veel mensen is het een *once in a lifetime* ervaring en zelfs als je al een verkoop achter de rug hebt, zal je het wel aanvoelen: er staat iets groots te gebeuren. De verkoop van een woning brengt veel uiteenlopende emoties met zich mee: soms is er verdriet of nostalgie voor alles wat er in je nest gebeurde, vaak is er hoop en verlangen naar de volgende stap. Bijna altijd is er een gezonde dosis zenuwen aanwezig. 'Zullen er wel voldoende kandidaat-kopers zijn?', 'Hoe zit dat nu met de administratieve kant van de zaak?' en 'Zal ik mijn woning wel verkocht krijgen?' spoken misschien door je hoofd. Met knikkende knieën sta je op een kruispunt: ga je de uitdaging aan om helemaal zelfstandig te verkopen, of besteed je het liever uit?

Ik neem je in dit boek graag mee op een alternatief pad. Een gulden middenweg waarbij je de verkoop zelf in handen neemt, maar wel met voldoende professionele kennis uit de vastgoedwereld. Want een woning verkopen doe je niet elke dag, dus als je het doet, doe je het maar beter meteen goed.

Ik geef even het woord aan Katrien die vertelt over haar ervaringen op dat kruispunt. Later in dit boek leer je Katrien trouwens uitgebreider kennen, net als enkele andere verkopers die graag hun verhalen met jou willen delen.



‘Toen ik besloot te verkopen, wou ik mezelf zo veel mogelijk zorgen ontzien. Ik heb een gezin met twee kinderen en een drukke baan in het ziekenhuis, waardoor ik overwoog met een makelaar in zee te gaan. Als eerste stap liet ik mijn appartement schatten door een beëdigd bankschatter. Hoewel de man waarschijnlijk wel zijn job deed, was zijn aanpak héél voorzichtig en lag zijn focus vooral op het identificeren van alle tekortkomingen en mankementen in de woning. Het voelde aan alsof hij geen oog had voor al het positieve waaronder de ligging en de epc-score. Achteraf bleek dat zijn uitgangspunt ook helemaal anders was; een bankschatting moet in principe uitgaan van het meest negatieve scenario, maar als particulier die zijn woning te koop wil stellen, was ik daar weinig mee. Omdat makelaars vaak gratis schattingen aanbieden, schakelde ik er verschillende in om een beter idee te krijgen over de waarde van mijn woning. Ik heb in totaal tien schattingen ontvangen met bedragen die tot 80.000 euro uit elkaar lagen en stond daardoor nog geen stap verder. Wie schat er juist, wie te laag en wie bewust te hoog om mijn pand binnen te halen?’

Die ervaring zorgde ervoor dat ik toch niet zeker was of ik wel echt met een vastgoedmakelaar wou samenwerken. En zo ja, dan met wie? Bij acht van de makelaars voelde ik geen klik, bij de negende twijfelde ik aan de hoge prijszetting, en de commissie van de tiende vond ik veel te hoog. Hun intenties waren dan misschien wel goed, zelf had ik soms het gevoel dat hun nadruk te sterk op hun eigen verkoopproces lag. Van vrienden hoorde ik dat ze een goede klik hadden met hun makelaar en dat ze heel blij waren dat die hen in het proces kon ontzorgen. Maar doordat het ereloon pas na verkoop van de verkoopprijs wordt afgehouden, beseften ze dán pas hoe hoog die kosten waren en bleven ze met een wrang gevoel achter. Was het werk van de makelaar die hoge commissie wel waard? Wat had die makelaar achter de schermen precies gedaan? Had hij wel echt de modernste en meest effectieve marketingtechnieken ingezet? Had hij wel het onderste uit de kan gehaald om hun woning met

maximale winst te verkopen? Dat was moeilijk te achterhalen en daar kon de makelaar weinig transparantie over geven.

Ik merkte dat ik het proces zelf in handen wou nemen. Niet alleen omdat ik wou besparen maar ook omdat ik grip wou behouden op het proces. Net zoals de kapitein van een voetbalploeg tijdens de finale van de Champions League zelf de beslissende penalty wil nemen en de verantwoordelijkheid voor de winst niet wil overlaten aan een speler op de bank, zo wou ik kapitein blijven in mijn proces. Maar ik kon wel een trainer gebruiken die de tegenpartij kende en me kon coachen met de juiste tactiek, zodat ik gewoon moest uitvoeren en binnentrappen.’

Herkenbaar? Ik hoor bijna elke dag vergelijkbare verhalen van eigenaars. In dit boek wil ik je meenemen in mijn vernieuwende visie op vastgoed. Hoewel ik zelf erkend makelaar ben, begrijp ik de frustraties van Katrien en vele anderen maar al te goed. Ik geef je in dit boek graag de tips en tricks die je nodig hebt om makelaar te worden van je eigen huis. Geen echte makelaar natuurlijk, want dat is en blijft een beschermd beroepstitel. Maar ik neem je wel mee in de wereld van vastgoed en onderscheid de feiten van de fabels. Met als doel de zorgen rond zelf verkopen voor je weg te nemen.

Verkopers die het proces van A tot Z willen uitbesteden aan een makelaar en maximaal ontzorgd willen worden, wil ik ook een inkijk geven in de vastgoedwereld. Ik geloof dat iedereen gebaat is met een kritische blik, gebaseerd op informatie uit de eerste hand. En die heb ik in overvloed.

In dit boek spreek ik in hoofdzaak over de verkoop van woningen in Vlaanderen, maar bijna alle info is toepasbaar op appartementen, garageboxen of gronden, ook in de andere gewesten van ons land. De grootste verschillen met het Brussels Hoofdstedelijk Gewest en het Waals Gewest zitten in de normen voor energiezuinigheid en de betaling van registratierechten. In

fase 1 van hoofdstuk 3 kan je QR-codes terugvinden van de websites van de verschillende overheden, die je meer info geven over het verkopen van vastgoed in Brussel en Wallonië.

Dergelijke QR-codes zal je regelmatig tegenkomen in dit boek. Omdat de overheid geneigd is om bij tijd en stond de regelgeving te veranderen, wil ik jullie op die manier up-to-date houden.

De tips en tricks zullen in hoofdstuk 3 beschreven worden op drie niveaus:

- Legal. Welke documenten en attesten heb ik nodig bij verkoop? Wat moet ik doen om juridisch in orde te zijn bij het bod, het compromis en de akte?
- Marketing. Hoe zorg ik voor het grootste bereik voor mijn pand? Hoe vertaalt zich dat in beelden en tekst? Waar kan ik mijn bereik online of offline vergroten?
- Sales. Hoe zorg ik voor maximale winst bij verkoop? Hoe onderhoud ik een goed contact met kandidaat-kopers, hoe begeleid ik en volg ik op? Hoe onderhandel ik met hen totdat ze een bod doen waar ik me goed bij voel?

Voor we in dat praktische stappenplan vliegen, neem ik je mee in de wonderlijke wereld van het vastgoed. Want geef toe: die wereld is fascinerend! Zelfs als je op dit moment geen concrete (ver)koopplannen hebt, kan het zijn dat je geprikkeld bent om te weten hoe het eraan toegaat.

In dit hoofdstuk kom ik mee op het kruispunt staan en leg ik uit wat de voor- en nadelen zijn van verkopen als particulier, met of zonder begeleiding van een makelaar of een notaris. In hoofdstuk 2 neem ik je mee op de achtbaan van de feiten én fabels van onroerend goed verkopen: wat klopt er nu écht van? In hoofdstuk 3 krijg je alle praktische tips en tricks om zelf mee aan de slag te gaan en in hoofdstuk 4 belicht ik kort de fiscaliteit van het hele gebeuren. Ik geef je dus graag enkele heldere huisbezoeken in de wereld van immobiëlen!

Je verkoop zelf regisseren of uitbesteden?

Goed, daar sta je dan op het kruispunt. Je wil je pand verkopen, maar moet eerst een belangrijke keuze maken. Doe ik het zelf, of niet? Ik neem je hier mee in de voor- en nadelen van elke keuze, zodat je goed geïnformeerd kan kiezen wat jij en je woning nodig hebben om met maximale winst te verkopen. Wat bedoel ik daarmee? Wel, eigenlijk moet je daarvoor naar twee onderdelen kijken. Je winst is immers de verkoopprijs (die liefst zo hoog mogelijk is) min de verkoopkosten (die je zo laag mogelijk houdt). Je kan er dus voor kiezen de verkoopkosten zo laag mogelijk te houden, maar daardoor verkoop je misschien niet aan het volle potentieel. Hou die rekensom dus zeker in je achterhoofd bij elke optie.

Optie 1. Verkoop via een notaris

Voor veel mensen voelt verkopen aan als een alles-of-nietsverhaal: ofwel geef ik alles uit handen aan een makelaar, ofwel doe ik alles zelf. Je kan echter ook kiezen om te verkopen via jouw notaris, waarbij je de optie hebt om onderhands te verkopen of via een openbare verkoop. Een openbare verkoop vindt tegenwoordig online plaats via Biddit, het biedplatform van de Belgische notarissen. Daarbij wordt de verkoop van je pand publiekelijk bekendgemaakt, zodat kandidaat-kopers een bod kunnen doen én tegen elkaar kunnen opbieden. Een openbare verkoop vindt soms gedwongen plaats, bijvoorbeeld bij een faillissement of hoge schulden, maar je kan er ook vrijwillig voor kiezen.

Voordelen

- De kosten van een notaris liggen lager dan die van een makelaar. Doorgaans betaal je in totaal gemiddeld 1 à 2 procent exclusief btw indien je pand verkocht wordt. Maak je gebruik van het biedplatform Biddit, dan betaal je een forfait van 1.250 euro exclusief btw erbovenop.

- Alleen via een openbare verkoop met een notaris is het wettelijk toegestaan dat je kandidaat-kopers tegen elkaar kan laten opbieden.
- Het afronden van een openbare verkoop kan snel gaan. Als de uiteindelijke koper is aangeduid, heeft die zes weken de tijd om de koopsom te betalen. Dat komt doordat de notaris alle voorbereidingen van het verkoopdossier al op voorhand getroffen heeft en sneller kan overgaan tot ondertekening van de akte. (Als je zelfstandig verkoopt, kan je je verkoopdossier ook binnen de minimumtermijn van zes weken rond hebben als je snel wil verkopen; meer daarover in fase 1 van hoofdstuk 3.)
- De notaris bepaalt een instelprijs en daarna bepaalt de markt de prijs doordat kandidaat-kopers tegen elkaar opbieden. Dat maakt de prijszetting objectief. Elk bod is bindend, maar de verkoper kan het hoogste bod weigeren als het onder het vooraf bepaalde minimum ligt.

Nadelen

- Een notaris heeft doorgaans een minder commerciële aanpak. Dat is geen negatief punt, want deontologisch gezien is dat ook zijn taak niet. Je hebt daardoor geen garantie op moderne en effectieve marketingstrategieën, sterke beelden en een groot bereik voor zoveel mogelijk kandidaat-kopers. Een notaris kost dus wel wat minder voor de verkoop, maar biedt minder kans op een maximale verkoopprijs.
- Als verkoper geef je het proces uit handen, heb je weinig controle en geen persoonlijk contact met kandidaat-kopers.

Het openbaar verkopen via Biddit kent nog enkele extra nadelen:

- Je beslist als verkoper niet aan wie je je woning verkoopt. Het gebrek aan beslissingsrecht over de toekomstige eigenaars van je huis ligt voor sommigen gevoelig.
- Als koper kan je alleen tijdens de biedperiode en uitsluitend binnen kantooruren bieden. Dat kan tijdsdruk veroorzaken, wat kopers kan ontmoedigen om mee te bieden of wat voor sommige mensen praktisch niet haalbaar is.

- Alles verloopt openbaar, iedereen kan de biedingen volgen en zien wie hoeveel heeft geboden. Niet elke verkoper wil dat de verkoopprijs door iedereen gekend is en niet elke koper staat te springen om zijn of haar bod publiekelijk bekend te maken.
- Als koper moet je de volledige koopsom binnen de termijn van zes weken kunnen betalen. Bij een onderhandse verkoop heb je tot vier maanden de tijd voor de akte. Kopers kunnen hier weigerachtig tegenover staan, zeker als ze nog hun eigen woning dienen te verkopen om de som te kunnen betalen.
- Enkel indien er in de voorwaarden opschortende voorwaarden worden toegelaten is het mogelijk om als koper een bod te doen, gekoppeld aan het verkrijgen van een lening. Doorgaans wordt Biddit gebruikt om snel te kunnen verkopen en kan er niet met opschortende voorwaarde geboden worden.
- Minder kans op de hoogste verkoopprijs dan bij een bod onder gesloten omslag. Bij een openbare verkoop zijn de biedingen zichtbaar en bied je net een beetje meer dan de tweede kandidaat-koper. Als koper kan je hier vaak een slag mee slaan, maar als verkoper is het minder interessant. Bij een bod onder gesloten omslag krijgen kopers maar één kans om te bieden en zijn de andere biedingen niet bekend. Je geeft dan als koper maar beter onmiddellijk jouw hoogste bod, anders is de kans te groot dat je naast de woning grijpt. (Meer over bieden onder gesloten omslag in fase 8 van hoofdstuk 3.)



Uit het leven gegrepen: An en Kris

'De woning van onze tante werd onlangs verkocht via Bid-dit. We kenden het systeem niet zo goed en waren wel benieuwd naar het verloop. De notaris zorgde onder andere voor foto's, publicatie en begeleiding van de bezoeken, maar de familie had er toch wat meer van verwacht. De kwaliteit van de foto's vonden ze niet echt goed, en voor de bezichtiging mochten kandidaten blijkbaar de sleutel gaan ophalen op het notariskantoor en de woning vrij gaan bezoeken. Dat was nu niet echt de bedoeling en uiteindelijk heeft onze neef de bezoeken begeleid. De startprijs was heel laag en pas helemaal aan het einde begonnen er een paar mensen te bieden. Wij konden ook alles online meevolgen en zagen de prijs telkens omhooggaan. Het was duidelijk dat twee bidders het tegen elkaar uitvochten. Uiteindelijk trok er een aan het langste eind en was de woning verkocht. De familie was tevreden met het bod, maar toen ze uit nieuwsgierigheid aan de koper vroegen of hij nog marge had om verder te bieden, bleek dat hij toch nog bijna 20.000 euro hoger kon gaan. Een gemiste kans voor de familie, die bij een bod onder gesloten omslag een hogere prijs ontvangen zou hebben. Daarbij krijgt iedereen maar één kans om een bod te doen en weet je niet van anderen hoeveel zij gaan bieden waardoor je meer kans hebt op de hoogste verkoopprijs. De afrekening van de notaris bleek achteraf best nog een grote som en vonden ze niet echt in verhouding met de manier van aanpak. Door dat verhaal te horen, hebben we beslist om de verkoop van onze ouderlijke woning zelf in handen te nemen en met het principe van gesloten omslag te werken.'

Optie 2. Verkoop met een makelaar

Wie voor een professionele en commerciële aanpak wil gaan, kan de verkoop uitbesteden aan een vastgoedmakelaar. Weet dat er doorgaans onderscheid gemaakt kan worden tussen een 'budgetmakelaar' en een 'premiëmakelaar'. Een budgetmakelaar hanteert vaak een lagere commissie, wat kan betekenen dat er minder budget beschikbaar is voor bepaalde verkoopactiviteiten. Hierdoor kan het verkoopproces anders worden aangepakt in vergelijking met een premiëmakelaar, die doorgaans een hogere commissie vraagt. Deze hogere commissie kan de mogelijkheid bieden voor een uitgebreidere dienstverlening en intensievere dossieropvolging.

De verkoopopdracht begint het best met een goed gesprek, zodat de verkoper kan aanvoelen of de persoon en de aanpak bij hem of haar en de woning passen. Vervolgens helpt een makelaar bij de waardebeoordeling van een woning, laat die professionele beelden maken en maakt die het verkoopdossier klaar. De publicatie, de marketingcampagne, de bezoeken, de onderhandelingen en de opmaak van het compromis nemen ze ook voor hun rekening. Een volledige ontzorging van A tot Z, waar weliswaar een prijskaartje aan vasthangt. In hoofdstuk 2 over feiten en fabels ga ik hier verder op in en pak ik enkele heilige huisjes uit de makelaarswereld aan, maar voorlopig kunnen we het op de volgende voor- en nadelen houden.

Voordelen

- Een vastgoedmakelaar is een professional met expertise en kennis van de vastgoedwereld en de markt.
- Erkende makelaars kunnen rekenen op juridische bijstand van de beroepsvereniging van vastgoedmakelaars (BIV), zodat jouw verkoopdossier en compromis correct behandeld worden.
- Als verkoper ben je volledig ontzorgd.

Nadelen

- Het ereloon van een makelaar is hoog (gemiddeld 3 procent exclusief btw). Veel verkopers vragen zich af waar dat geld precies naartoe gaat. In welke andere sector kan je, vaak op enkele weken tijd, 10.000 tot 20.000 euro en meer verdienen?

- Je hebt als verkoper doorgaans weinig inspraak of controle in het proces. Je geeft de controle uit handen en weet niet altijd exact wat de makelaar zegt en doet, en of dat in jouw belang is als verkoper of in zijn eigen belang.



Uit het leven gegrepen: Katrien

‘Mijn zus en haar vriend hadden best wel een aparte ervaring bij de aankoop van hun woning. Ze hadden een huis gezien dat volledig hun ding was en ook nog eens binnen hun budget lag. Helaas viel de bezochtdag tijdens een weekendje Ardennen en was er geen mogelijkheid om op een andere dag langs te gaan. Uiteindelijk besloten ze die kans niet te laten liggen en zouden ze later vertrekken. De bezochtdag was ondertussen volzet, maar na licht gestalk gaf de makelaar hen toch nog een afspraak als allereerste in de ochtend. Tijdens het bezoek waren ze onmiddellijk overtuigd en gaven ze mondeling aan de vraagprijs te willen bieden. Tot hun verbazing ging de makelaar, zonder overleg met de eigenaars, direct akkoord. Een paar seconden later ging de bel van de volgende bezoeker. De makelaar opende de deur met de woorden “Sorry Stijn, maar de woning is verkocht”, en sloot ze even snel weer. Hij draaide zich weer naar mijn zus en zei: “Oei, Stijn was precies niet zo content...”

Best wel een hilarisch en absurd verhaal dat in het voordeel uitdraaide van mijn zus, maar ik zou niet graag de verkoper geweest zijn. Je weet toch nooit, als er zo veel interesse in de woning is, of iemand anders nog boven de vraagprijs geboden zou hebben? Een beetje meer inspanning van de makelaar zou ik als verkoper toch wel verwachten.’

Optie 3. Verkoop zelf

Verkopers die de kosten willen drukken, kunnen er ook voor kiezen om hun woning zelfstandig te koop te stellen. Ze zorgen zelf voor alle nodige documenten, maken zelf foto's, organiseren bezoeken, voeren gesprekken met kandidaat-kopers en ronden de verkoop bij de notaris af. Zo moeilijk kan dat niet zijn, toch? Maar als je bekijkt hoeveel eigenaars eerst zelf hun woning proberen te verkopen om na een aantal weken over te schakelen naar een makelaar, wordt duidelijk dat het vaak onderschat wordt en merken particuliere verkopers dan pas hoe belangrijk het is om vanaf het begin de juiste aanpak en strategie te hanteren voor een succesvolle verkoop.

Voordelen

- Je drukt de kosten.
- Tijdens bepaalde stappen in het proces kan het voordelig zijn als de eigenaar zelf betrokken is bij de verkoop. Goed georganiseerde rondleidingen door de mensen die daadwerkelijk in het pand hebben gewoond, zijn doorgaans krachtiger, als de verkoper de bezoeken op een slimme manier aanpakt (zie de tips in fase 7 van hoofdstuk 3).
- Je behoudt zelf de controle over de verkoop en neemt enkel beslissingen in jouw voordeel.
- Door zelf bezoeken te begeleiden creëer je meestal een gemoeidelijkere sfeer voor de kandidaat-kopers en zal je nauwer contact hebben met de toekomstige koper.

Nadelen

- Je pand helemaal zelf verkopen is niet evident, zeker als je op jezelf aangewezen bent en geen professionele ondersteuning hebt. Kopers kunnen particuliere verkopers enorm onder druk zetten en spelen in op de onervarenheid. Zelf verkopen kan veel onzekerheid teweegbrengen en geeft je geen garantie op de beste beslissing.
- Je bespaart wel, maar zonder professionele aanpak heb je minder kans op de hoogste verkoopprijs en dus ook minder kans op een maximale winst bij verkoop.



Uit het leven gegrepen: Ine

‘Mijn broer had bij de verkoop van zijn woning beslist om alles zelf te doen. Hij zocht wat info op internet en publiceerde zijn zoekertje op Immoweb. Helaas weinig reactie van kandidaat-kopers en ondanks de vermelding ‘geen immo’ in zijn tekst kreeg hij vooral reactie van makelaars en andere keurders. Omdat er geen schot in de zaak kwam, heeft hij uiteindelijk toch beslist om met een makelaar in zee te gaan. Bleek dat hij één kapitale fout had gemaakt bij de publicatie door enkel de perceeloppervlakte te vermelden en niet de bewoonbare oppervlakte. Logisch dat hij zo weinig reactie had, want velen maken een zoekopdracht aan en vullen meestal een minimale bewoonbare oppervlakte in als criterium. Daardoor werd zijn zoekertje niet getoond aan de juiste mensen. Ondertussen was de opdracht met de makelaar wel getekend en kon hij er niet meer onderuit. Beetje jammer voor hem want hij was ervan overtuigd dat het hem met de juiste info zeker was gelukt om de woning zelf te verkopen.’

Optie 4. Verkoop zélf met professionele ondersteuning van een vastgoedmakelaar

Je woning zelf verkopen is niet evident, tenzij je een stappenplan kan volgen en je jouw strategie kan bepalen door te steunen op de kennis en ervaring van een erkende makelaar. Dit boek wil exact dat bieden: een heldere praktijkgids die ervoor zorgt dat je heel gemakkelijk op een professionele manier je woning zelf kan verkopen. Wees kritisch tegenover makelaars die het hele proces ingewikkelder laten lijken dan het is; met de nodige tips en tricks loods ik je er vlotjes doorheen.

Voordelen

- Je bespaart op hoge erelonen van klassieke makelaars, je betaalt enkel een vast tarief voor de diensten die je nodig hebt.
- Je krijgt professionele ondersteuning voor jouw strategie, publicatie en marketing. Daardoor zal je meer kandidaat-kopers aantrekken en maximaliseer je jouw kansen op een hogere winst na verkoop.
- Je bewaart zelf controle over het proces en neemt beslissingen op basis van advies van een erkende makelaar.
- Je kan tijdens de verkoop terugvallen op iemand met kennis van zaken die je de nodige zekerheid geeft en je sterk in jouw schoenen doet staan.
- De verkoop verloopt persoonlijk én professioneel, wat aangenamer is voor mogelijke kopers en hen meer vertrouwen geeft om een bod uit te brengen.

Nadelen

- Deze aanpak vraagt een minimale tijdsinvestering van de verkoper.



Mijn naam is Lien De Wilde, erkend vastgoedmakelaar en drijvende kracht achter Woppah! Als ondernemer in hart en nieren, met een passie voor vastgoed, besloot ik een nieuw, innovatief vastgoedconcept te lanceren. Met keuzevrijheid voor de verkoper en waarbij het niet langer een alles-of-niets-verhaal is. Tot voor kort deed je ofwel alles zelf, ofwel gaf je het hele proces uit handen aan een makelaar of notaris. Hoezo bestond er nog geen vastgoedmakelaar die verkopers begeleidde, zodat die zelf professioneel konden verkopen? En waarom zou je de verkoop niet deels zelf kunnen doen en zo kosten besparen?

Met Woppah! leg ik de pijnpunten bloot in de vastgoedwereld en bied ik een alternatief aan dat rekening houdt met de noden van de verkoper. Het is de vierde optie: jij verkoopt zélf je huis maar mét professionele ondersteuning van een erkende makelaar.

Bij Woppah! bekijk ik samen met jou wat jij en jouw woning nodig hebben om een succesvolle verkoop te bereiken. Je krijgt een pakket op maat, waarvoor je een vast tarief of forfait betaalt. Geen percentage, geen commissie, maar een eerlijke prijs volgens loon naar werken.

Je kan als verkoper zelf kiezen welke delen van de verkoop je in handen wil houden en welke delen je liever doorschuift naar een expert. Bij wat je zelf doet, begeleid ik je met professionele en commerciële tips en tricks, en kan je altijd rekenen op mijn back-up als erkende vastgoedmakelaar. Ik geef je mijn dossierkennis, ervaring én betrokkenheid, zonder stijf gedoe of gladde praat. Een heldere en eerlijke communicatie met een stevige dosis enthousiasme!

Waar ik voor sta?

- **Flexibiliteit.** Ik splits het verkoopproces voor jou op en werk met een modulair systeem, waardoor jij als eigenaar zelf kan kiezen hoeveel je wil spenderen en hoeveel je uit handen wil geven. Ik bied een basispakket aan met tips en tricks, maar voorzie ook boostpakketten voor extra ondersteuning op het vlak van publicatie, marketing en juridische begeleiding.
- **Goedkope én heldere prijs.** Ik sta voor transparantie, geen verrassingen. Je betaalt enkel voor de hulp die je nodig hebt en betaalt geen commissie, maar een vast tarief. Loon naar werken dus en geen doorrekening van verloren werk. Ik zet in op lage interne kosten dankzij automatisering en thuiswerk. Ik wil de verkoop van een huis op die manier betaalbaar maken, zonder in te boeten op de kwaliteit van de tekoopstelling. Dat is mijn sociale impact.
- **Vernieuwing.** Ik bied een dienst aan op jouw maat en op maat van je woning. Op die manier krijg jij de professionele begeleiding van een erkende makelaar tijdens het verkoopproces, maar behoud je overzicht over het hele proces. Via een digitaal informatieplatform zijn alle tips en tricks altijd binnen handbereik. Efficiënt én duurzaam.

Zo bied ik een topservice, met de beste prijs-kwaliteitverhouding én met de grootste kans op de hoogste winst na verkoop.

Uit het leven gegrepen

Ik hoop dat ik je ondertussen heb kunnen overtuigen dat je verkoop zelf in handen nemen heel veel voordelen heeft. In de rest van dit boek neem ik je stap voor stap mee in het hele proces, van de juridische details over de marketing naar de sales. Om dat wat praktischer te maken, stel ik je voor aan vier verkopers. Ze zijn lichtjes gebaseerd op mijn klanten, maar ik veranderde hun namen en concrete situaties om de lading te dekken. Ze stellen zich vragen, stuiten op problemen, gaan uitdagingen aan, maken fouten en leren daaruit. Ze bevinden zich elk ook in een totaal verschillende situatie en verkopen totaal verschillende panden. Die diversiteit is belangrijk te erkennen: een woning verkopen is voor iedereen anders. Het vraagt altijd maatwerk. Misschien herken jij je in hun profiel, heb jij dezelfde vragen, kan je leren uit hun fouten en word je gemotiveerd door hun successen!

Ontmoet Ine
Over Ine
<ul style="list-style-type: none">• 26 jaar.• Woont samen met Omar, met wie ze een huis wil kopen.• Doet haar job in de lagere school met veel passie en overgave.• Wil de verkoopkosten zo laag mogelijk houden, maar wil wel dat haar appartement zo professioneel mogelijk online wordt geplaatst.• Een durver!
Over haar woning
<ul style="list-style-type: none">• Nieuwbouwappartement in het centrum van Aalst.• Dicht bij het station en een bushalte.• Een thuis voor Ine en haar hondje.
Over haar vragen
<ul style="list-style-type: none">• Hoe zorg ik ervoor dat mijn appartement mooi in beeld gebracht wordt?• Hoe kan ik de interesse in mijn appartement zo groot mogelijk maken?• Hoe organiseer ik het best mijn bezoeken?

Ontmoet Katrien
Over Katrien
<ul style="list-style-type: none">• 35 jaar.• Anesthesiste in een ziekenhuis.• Getrouwd met Lieke, met wie ze twee kindjes heeft.• Ging tien jaar geleden met Lieke samenwonen in een rijwoning in de stad en verhuurde haar appartement. Nu willen ze bouwen in een omliggende gemeente met meer ruimte voor de kinderen.• Wil door haar drukke agenda zoveel mogelijk uit handen geven, zonder al te veel geld uit te geven aan de verkoop.
Over haar woning
<ul style="list-style-type: none">• Gelijkvloers appartement met gemeenschappelijke tuin in de buurt van het ziekenhuis in Gent.• Sinds een aantal jaar is er een dossier opgestart vanuit stad Gent om een tunnel te bouwen, waarbij een deel van de tuin onteigend zou kunnen worden.
Over haar vragen
<ul style="list-style-type: none">• Welke informatie en documenten moet ik allemaal doorsturen naar kandidaat-kopers?• Een deel van de gemeenschappelijke delen zal door de gemeente onteigend worden, hoe breng ik dat aan bij de kandidaat-kopers?• Hoe zorg ik ervoor dat de overdracht van het huurcontract zo vlekkeloos mogelijk gebeurt voor mijn huurder?

Ontmoet Jonas
Over Jonas
<ul style="list-style-type: none"> • 43 jaar. • Vader van drie kinderen en is aan het scheiden van zijn vrouw Marie. • Het koppel kocht 2 jaar geleden hun gezinswoning aan. • Salesconsultant, heeft wel wat kaas gegeten van verkopen. • Door de emotionele lading van de breuk willen Marie en Jonas zoveel mogelijk ontzorgd worden, maar ook niet te veel verlies maken zodat ze elk een nieuwe start als alleenstaande ouder kunnen maken.
Over hun woning
<ul style="list-style-type: none"> • Ruime woning op het platteland in het Hageland. • Vochtproblemen in de berging. • Epc-label F en dus een renovatieplicht.
Over zijn vragen
<ul style="list-style-type: none"> • Moet ik de renovatieplicht melden aan kandidaat-kopers? • We hebben een deal met een boomkweker die een deel van onze grond gebruikt en er bomen heeft geplant. Hoe verkoop je een pand waar een stuk verpacht wordt? • Hoe pak ik een verkoop en zeker de bezoeken aan in het midden van een scheiding?

Ontmoet An en Kris
Over An en Kris
<ul style="list-style-type: none"> • Zus en broer van 57 en 61 jaar. • Verkopen het huis van hun moeder Simonne, die is overleden. • Hebben elk een huis voor hun gezin en zitten niet op zwart zaad. • Hechten veel emotionele waarde aan het huis waar ze beiden zijn opgegroeid.
Over de woning
<ul style="list-style-type: none"> • Een oud herenhuis in de Kempen. • Heeft een ondergrondse stookolietank die de laatste jaren niet meer gekeurd werd. • An en Kris willen de juiste nieuwe eigenaars vinden voor het huis, waar ze veel emotionele waarde aan hechten. De verkoop is dan ook niet dringend.
Over hun vragen
<ul style="list-style-type: none"> • Wat moeten we doen met die ondergrondse stookolietank? • Hoever moeten we gaan in het opknappen van de oude woning voor we verkopen? • Hoe vinden we kandidaat-kopers die goed aanvoelen voor ons?

Nu je Ine, Katrien, Jonas, Kris en An hebt ontmoet, neem ik je mee in de wereld van de feiten en fabels uit de vastgoedwereld.