

Formule €0 – Verkoop op eigen kracht

(Helemaal gratis!)

Wil je je woning **zelf verkopen**, zonder hoge makelaarskosten?

Met deze **gratis formule** krijg je alles wat je nodig hebt om **sterk van start te gaan**, volledig op jouw tempo en zonder verplichtingen.

Je ontvangt een **duidelijke toolkit** met praktische checklists, voorbeeldteksten en documenten, zodat je:

- ✓ Je woning aantrekkelijk kan presenteren
- ✓ Een sterke advertentie kan maken
- ✓ Bezoekers netjes kan registreren
- ✓ Biedingen en contacten overzichtelijk kan bijhouden
- ✓ Een **professionele indruk** kan maken op kandidaat-kopers

1) Jouw woning zichtbaar maken

- Wij **plaatsen jouw woning gratis online** op ikverkoopuitdehand.be
- Je advertentie wordt **gedeeld op onze sociale media** (Facebook & Instagram)
- Zo bereik je meteen honderden potentiële kopers zonder dat het jou iets kost

 Bij onze **begeleidingspakketten** schrijven wij de advertentie volledig voor jou en zorgen we dat ze optimaal scoort online.

2) Digitale toolkit – Foto's en presentatie

Waarom professionele foto's cruciaal zijn

Een koper beslist **binnen enkele seconden** of hij jouw woning wil bekijken.

Goede foto's zorgen voor:

- **Meer online reacties en bezichtigingen**
- **Hogere verkoopprijs** door een betere eerste indruk
- **Snellere verkoop**, omdat jouw woning opvalt
- **Vertrouwen bij kopers**, ze zien dat je het serieus aanpakt

 *Professionele fotografie is inbegrepen in het **Van A tot Akte pakket**.*
Bij de andere pakketten kan je dit steeds optioneel toevoegen.

Zelf foto's maken – Checklist

Vorbereiding:

- Opruimen en persoonlijke spullen weghalen
- Gordijnen open, ramen open voor frisse lucht
- Lichten aan in elke kamer
- Tuin en terras netjes, geen rommel
- Eventueel een plant of bloemen voor sfeer

Volgorde fotograferen:

1. Gevel en straatbeeld
2. Inkomhal
3. Leefruimte (meerdere hoeken)
4. Keuken
5. Badkamer(s)
6. Slaapkamers
7. Tuin en terras
8. Extra troeven (zolder, garage, uitzicht)

Tips:

- Fotografeer **horizontaal** (liggend formaat)
 - Maak **meerdere foto's per ruimte** en kies de beste
 - Houd je smartphone **op ooghoogte**
 - Zorg dat de horizon **recht staat**
 - Fotografeer bij daglicht, liefst op een zonnige dag
-

Homestaging-checklist

Kleine details maken een groot verschil:

- Keuken leeg en proper, geen afwas of losse spullen
 - Badkamer droog en netjes, handdoeken opgevouwen
 - Persoonlijke spullen weghalen voor een neutrale look
 - Gordijnen open, lichten aan
 - Frisse, neutrale geur in huis
 - Tuin opgeruimd, stoelen en tafels rechtgezet
-

Advertentie-sjabloon

Een sterke advertentie zorgt voor **meer reacties en bezichtigingen**.

Opbouw:

1. **Titel** – kort en duidelijk
 - *“Gezellige woning met zonnige tuin in rustige buurt”*
2. **Intro** – vat in 2 zinnen samen waarom je woning aantrekkelijk is
 - *“Deze woning is ideaal voor starters of jonge gezinnen. Rustig gelegen, met zonnige tuin en op wandelafstand van winkels en scholen.”*
3. **Indeling** – beschrijf verdieping per verdieping
4. **Extra troeven** – EPC-score, ligging, buurt, garage, renovatiemogelijkheden
5. **Call-to-action**
 - *“Contacteer de eigenaar rechtstreeks voor meer info of een bezoek.”*

 Bij een begeleidingspakket schrijven wij de advertentie volledig voor jou en zorgen we dat deze optimaal scoort online.

3) Checklist verplichte attesten

Bij de verkoop van een woning in Vlaanderen zijn onderstaande documenten verplicht:

- EPC (energieprestatiecertificaat)
- Asbestattest
- Elektrische keuring
- Bodemattest
- Stedenbouwkundige inlichtingen
- Conformiteitsattest (indien van toepassing)

 *Wij kunnen deze attesten **voor jou regelen** via erkende keurders.
Dankzij onze **groepskortingen** betaal je vaak minder dan wanneer je ze zelf apart aanvraagt.*

4) Modeldocumenten

Alles om je verkoop **netjes en professioneel** te laten verlopen.

Bezoekregistratie (met privacyclausule)

Handig om bezoekers correct te registreren en overzicht te houden.

Velden:

- Naam en voornaam
- Telefoonnummer
- E-mailadres
- Datum bezoek
- Opmerkingen (interesse / niet geïnteresseerd)

Door dit formulier in te vullen ga ik ermee akkoord dat mijn gegevens gebruikt worden om contact met mij op te nemen in verband met dit pand. Mijn gegevens worden niet gedeeld met derden.

Biedingslogboek

Voor het overzichtelijk bijhouden van biedingen.

Kolommen:

- Datum
 - Naam bieder
 - Bod bedrag
 - Voorwaarden (bijv. lening, opschortende voorwaarden)
 - Geldigheidsdatum bod
 - Status (lopend / aanvaard / geweigerd)
-

Standaard e-mailtemplates

1. Bevestiging contactaanvraag

Beste [voornaam],

Bedankt voor je bericht over de woning aan [adres].

Ik heb je aanvraag goed ontvangen en neem binnenkort contact met je op om verdere details te bespreken.

Met vriendelijke groeten,

[Jouw naam]

2. Uitnodiging voor bezoek

Beste [voornaam],

Graag bevestig ik onze afspraak voor een bezoek aan de woning op [datum] om [uur].

Adres: [adres]

Gelieve even te laten weten of dit nog steeds past.

Met vriendelijke groeten,

[Jouw naam]

3. Bedankje na bezoek

Beste [voornaam],

*Bedankt dat je de tijd hebt genomen om de woning aan [adres] te komen bekijken.
Als je nog vragen hebt of een bod wil uitbrengen, laat het me gerust weten.*

*Met vriendelijke groeten,
[Jouw naam]*

4. Vriendelijke afwijzing

Beste [voornaam],

*Bedankt voor je interesse in de woning aan [adres].
We hebben intussen beslist om met een andere kandidaat verder te gaan.*

Ik wens je veel succes bij je zoektocht naar een nieuwe woning.

*Met vriendelijke groeten,
[Jouw naam]*

5. Vraag om extra info of financieringsbewijs

Beste [voornaam],

*Bedankt voor je interesse in de woning aan [adres].
Om je bod te kunnen beoordelen, ontvangen we graag nog volgende info:*

- Bevestiging van financiering (lening of eigen middelen)*
- Eventuele voorwaarden die voor jou belangrijk zijn*

Alvast bedankt om dit door te sturen.

*Met vriendelijke groeten,
[Jouw naam]*

✗ Wat niet inbegrepen is

De gratis formule geeft je een sterke basis, maar onderstaande zaken zijn optioneel en betalend:

- Professionele fotografie (en dronebeelden)
 - Plaatsing op grote vastgoedwebsites zoals Immoweb en Zimmo
 - Betaalde advertenties op Facebook en Google
 - Attesten (**vaak goedkoper door groepskorting**)
 - Juridische begeleiding en compromis opmaak
 - Waardebepaling of taxatie door een expert
 - **Persoonlijke begeleiding, hulp en expertise**
-

Meer hulp nodig?

Wil je méér dan alleen de basis?

Met onze **begeleidingspakketten** en het **Van A tot Akte pakket** krijg je **professionele ondersteuning** van begin tot eind.

Voordelen van onze pakketten:

- Wij maken je advertentie en presentatie volledig op
- Jouw woning wordt op de grootste vastgoedwebsites én onze site geplaatst
- Gericht adverteren op Facebook en Google
- **Professionele foto's inbegrepen** bij Van A tot Akte voor de beste eerste indruk
- Attesten regelen via erkende keurders **met groepskortingen**
- Vaak goedkoper dan alles apart zelf te regelen

 **Ons Full Marketing Boost pakket is vaak goedkoper dan zelf adverteren op Immoweb en Zimmo,**
én zorgt voor een professionele uitstraling die meer reacties en een snellere verkoop oplevert.

Zo start je vandaag

1. Meld je gratis aan via onze website
 2. Bezorg ons de info en foto's van je woning
 3. Wij plaatsen je advertentie online en delen deze op sociale media
 4. Download je toolkit en gebruik onze checklists en documenten
 5. Plan zelf bezichtigingen en volg biedingen eenvoudig op
-

Belangrijke disclaimer

ikverkoopuitdehand.be is geen vastgoedmakelaar en geeft geen juridisch, fiscaal of financieel advies.

De tools en documenten zijn informatief en bedoeld voor gebruik door de eigenaar zelf. Voor juridisch bindende documenten of advies raden we aan om een notaris of jurist te contacteren.