

Alexander Vanhee
oprichter ikverkoopuitdehand.be

UIT DE HAND VERKOCHT



HOE JE DUIZENDEN EURO'S MAKELAARSKOSTEN
BESPAART EN TOCH PROFESSIONEEL VERKOOPT

www.ikverkoopuitdehand.be

Uit de hand verkocht: Hoe je duizenden euro's makelaarskosten bespaart en toch professioneel verkoopt

*In deze uitgebreide gids leer je hoe je als particulier in Vlaanderen je huis of appartement succesvol zelf “uit de hand” kunt verkopen – zonder makelaar. We doorlopen alle stappen van voorbereiding tot akte, met praktische tips, checklists en voorbeelden. Je behoudt de controle over je verkoop, terwijl je profiteert van professionele ondersteuning via **ikverkoopuitdehand.be** als jouw vaste begeleider en juridisch ankerpunt. Gebruik deze handleiding als naslagwerk om elke fase van je verkoop vlot en correct te doorlopen.*

Inhoud

1. Voorbereiding: Je Woning Verkoopklaar Maken	4
2. Grondige Prijsbepaling: Methodes, Voorbeelden & Tools voor een Realistische Vraagprijs	9
3. Verplichte Documenten Verzamelen: Overzicht, Timing, Kostprijs & Tips	12
4. Zelf Professionele Foto's Maken: Technieken, Voorbereiding en Nabewerking	17
5. Opstellen van een Verkoopadvertentie: SEO, Tekststructuur en Toon	20
6. Strategie voor Sociale Media en Online Zichtbaarheid.....	25
7. Bezoekmomenten Organiseren: Voorbereiding, Rondleiding, Veiligheid en Opvolging.....	28
8. Onderhandelings technieken en Veelgemaakte Fouten.....	32
9. De Verkoopcompromis: Inhoud, Voorbereiding, Opschortende Voorwaarden, Timing.....	35
10. Samenwerking met de Notaris: Traject van Bod tot Akte.....	39
11. Modeldocumenten: Infofiche, Bezoekfiche, E-mailsjablonen	42
12. Veelgestelde Vragen van Kandidaat-Kopers en Hoe daarop te Antwoorden	45
13. Tips voor Juridische Zekerheid zonder Makelaar	49
14. Aandachtspunten bij Verkoop van een Appartement (Mede-eigendom)	52
15. Rol van ikverkoopuitdehand.be als Vaste Begeleider en Juridisch Ankerpunt	55

Inleiding

Steeds meer Vlamingen kiezen ervoor hun woning **zelf te verkopen zonder makelaar**. De redenen zijn duidelijk: je bespaart makkelijk tienduizenden euro's aan commissies, behoudt alle inspraak in het proces en staat rechtstreeks in contact met kopers. Dankzij nieuwe technologieën, vastgoedplatformen en sociale media is het tegenwoordig eenvoudiger dan ooit om zelf te verkopen. Uit analyses bleek in 2018 zelfs dat jaarlijks tienduizenden Belgen (bijna de helft van alle verkopers) zelf hun woning verkopen – een trend die sindsdien vooral bij jonge verkopers is blijven groeien.

Zelf verkopen biedt dus grote voordelen, **maar** het brengt ook verantwoordelijkheid mee. Je moet zelf alle wettelijke verplichtingen nakomen, van verplichte attesten tot een sluitend contract. Bovendien vraagt het tijd, inzet en marktkennis. Ongeveer 56% van de doe-het-zelvers schakelt na enkele maanden alsnog een makelaar in, vaak omdat de verkoop niet vlot afgerond raakt of te veel tijd vergt. Gelukkig hoef je er niet alleen voor te staan: met de juiste **stapsgewijze begeleiding** en juridische ondersteuning is iedereen in staat zijn woning succesvol zelf te verkopen.

ikverkoopuitdehand.be speelt daarbij een sleutelrol. Dit platform fungeert als jouw digitale verkoopcoach en combineert de voordelen van zelf verkopen met de zekerheid van professionele back-up. Zo krijg je hulp bij elke stap: van het samenstellen van je verkoopdossier en bepalen van de vraagprijs, tot het opstellen van de compromis en begeleiding bij de notariële akte. Met andere woorden: *zelf verkopen, maar niet alleen*.

In deze gids vind je **15 hoofdstukken** die het volledige verkoopproces behandelen. Ieder hoofdstuk bevat diepgaande info, checklists en **afsluitende tips**. We verwijzen naar betrouwbare bronnen, overheidsinstanties en marktdata (bv. **Statbel**, **Fednot**) voor extra inzicht. Zo ben je zeker dat je up-to-date en correct te werk gaat.

Laten we beginnen bij het begin: een goede voorbereiding is het halve werk.

1. Voorbereiding: Je Woning Verkoopklaar Maken

Een geslaagde verkoop start met een piekfijne presentatie. Potentiële kopers beslissen vaak al in de **eerste minuten** van een bezoek of een woning hen aanspreekt. Het is dus cruciaal om je huis **verkoopklaar** te maken voordat je foto's neemt of kandidaat-kopers over de vloer krijgt. Dit betekent schoonmaken, opruimen, kleine herstellingen uitvoeren en de woning neutraal maar sfeervol inrichten. Met een relatief kleine inspanning kun je de waardeperceptie van je huis aanzienlijk verhogen.

Geef je woning een frisse opknapbeurt: Begin met een grondige schoonmaak van elke kamer (ramen lappen, vloeren schrobben, keuken en badkamer ontvetten, etc.). Een blinkend schone en frisse woning wekt vertrouwen. Ruim ook alle overbodige spullen op en berg persoonlijke items (familiefoto's, uitgesproken decoratie) tijdelijk weg. Hoe minder rommel, hoe ruimer en rustiger de kamers lijken. Kopers moeten zichzelf kunnen voorstellen in jouw huis, dus creëer een **neutrale, uitnodigende sfeer**.

Voer kleine reparaties en onderhoud uit: Loop je woning kritisch door en herstel alle zichtbare defecten. Denk aan losse klinken, piepende scharnieren, een lekkende kraan, kapotte tegels of een scheurtje in de verf. Zulke kleine mankementen kunnen bij kopers de indruk wekken dat het huis slecht onderhouden is. Door ze te verhelpen presenteert je de woning in **optimale staat**. Overweeg ook een likje verf in neutrale tinten op muren indien nodig – frisse, lichte kleuren laten ruimtes groter lijken en spreken een breder publiek aan.

Verkoopstyling per ruimte: Iedere ruimte heeft een eigen functie en verdient aandacht. Hieronder vind je een **checklist per ruimte** om niets over het hoofd te zien:

- **Inkom & Hal:** Zorg voor een opgeruimde, goed verlichte entree. Verwijder jassen en schoenen; plaats eventueel een spiegel (vergroot het ruimtegevoel). Een eerste indruk is goud waard – een propere voordeur en een nette hal heten bezoekers welkom.
- **Woonkamer & Eetkamer:** Creëer ruimte en licht. Haal overvloedige meubels weg zodat de kamer ruim oogt. Orden kasten en verwijder persoonlijke prullaria. Schik de zithoek gezellig, met kussens en een plaid, en zet verse bloemen op de eettafel voor een huiselijke toets.
- **Keuken:** Ruim alle aanrechtbladen leeg – berg apparaten die je niet dagelijks gebruikt op. Poets alle toestellen (oven, kookplaat, dampkap) grondig, zodat ze er bijna als nieuw uitzien. Laat geen vuile vaat staan en stop keukentextiel weg. Een kom met fruit of een kruidentuintje kan wel voor kleur zorgen.
- **Badkamer & Toilet:** Maak sanitair blinkend schoon: verwijder kalkaanslag, poets tegels en verlucht goed. Leg propere, zachtgekleurde handdoeken en een nieuw zeepje klaar. Haal persoonlijke toiletartikelen van zicht – een hotel-look (clean en fris) werkt het best.
- **Slaapkamers:** Hou slaapkamers eenvoudig en rustgevend. Berg kleding en rommel op in kasten. Dek de bedden netjes op met neutraal beddengoed. Gordijnen open overdag voor licht. In kinderkamers: sorteer speelgoed en laat enkel het nodige staan.
- **Berging & Zolder:** Ook functionele ruimtes opruimen! Stapel dozen netjes en toon de beschikbare opbergruimte. Een zolder of kelder mag best deels gevuld zijn, als het maar georganiseerd en toegankelijk is. Zo ziet men dat er voldoende bergruimte is.
- **Tuin & Terras:** Vergeet de buitenkant niet, want dat is vaak de eerste aanblik. Maai het gras, verwijder onkruid en snoei waar nodig. Creëer een gezellige zithoek op het terras (bv.

tuinkussens, plantjes). Ruim losse fietsen, speelgoed of tuinafval op. Een aantrekkelijke voortuin en verzorgde gevel verhogen de **curb appeal** enorm. Eventuele kleine herstellingen buitenshuis (losliggende tegels, kapotte brievenbus, verlichtingsarmaturen) pak je ook aan.

Atmosfeer en details: Zorg dat je woning lekker ruikt en prettig aandoet. Verlucht alle kamers vlak voor een bezoek, zet indien mogelijk even de verwarming aan in winter zodat het behaaglijk is. Vermijd overdreven geurkaarsen of spuitbussen – een subtiel frisse geur volstaat (sommige verkopers zetten vlak vóór de bezoeken een kan koffie of versgebakken koekjes klaar voor een huiselijk aroma, al is dat geen must). Let op de verlichting: vervang kapotte lampen en steek bij bezichtigingen voldoende lichten aan voor een warme gloed. *Tip:* Bij daglicht fotograferen of bezoeken plannen? Kies een zonnig moment, schuif gordijnen open en laat zoveel mogelijk natuurlijk licht binnen – dat flatteert iedere ruimte.

Wist je? Woningzoekers beslissen vaak op gevoel. Een verzorgde, opgeruimde woning wekt vertrouwen en verkoopt doorgaans sneller én aan een betere prijs. Uit onderzoek blijkt dat huizen die professioneel gepresenteerd worden – met **goede styling en fotografie** – vlotter verkocht raken en dichterbij de vraagprijs liggen. Een **eerste indruk** kun je maar één keer maken, dus loont het zeker de moeite om je huis er piekfijn te laten uitzien.

Afsluitende tips – Voorbereiding

- **Opruimen & Ontpersoonlijken:** Less is more. Verwijder persoonlijke spullen en rommel zodat kamers ruim en neutraal ogen.
- **Grondige schoonmaak:** Een frisse geur en glanzende oppervlakken maken een wereld van verschil. Vergeet ramen niet – licht verkoopt!
- **Kleine verbeteringen:** Pak klussen aan (lekkende kraan, verfwerk) zodat je huis instapklaar lijkt. Kleinschalige investeringen renderen vaak bij de verkoopprijs.
- **Buitenkant telt mee:** Poets de gevel, onderhoud de tuin en plaats eventueel een **“Te Koop”** bord goed zichtbaar aan de straatzijde. Curb appeal trekt kijkers aan.
- **Creëer sfeer:** Breng verse bloemen of enkele leuke accessoires aan, maar overdrijf niet. Een **gezellige, neutrale** stijl spreekt de meeste kopers aan.

Checklist – Je woning verkoopklaar maken

Algemene voorbereiding

- Grondige schoonmaak (vloeren, ramen, keuken, badkamer, etc.)
 - Verluchten van alle kamers
 - Overbodige spullen opruimen
 - Persoonlijke items tijdelijk wegnemen (foto's, uitgesproken decoratie)
 - Kleine herstellingen uitvoeren (kranen, klinken, scharnieren, verf)
 - Eventueel muren schilderen in frisse, neutrale tinten
 - Controle verlichting (kapotte lampen vervangen, sfeerlicht voorzien)
 - Subtiel frisse geur voorzien (geen sterke sprays)
-

Ruimte per ruimte

Inkom & hal

- Voordeur en inkom netjes en verzorgd
- Goede verlichting
- Jassen en schoenen weghalen
- Spiegel plaatsen (ruimtegevoel)

Woonkamer & eetkamer

- Overtollige meubels verwijderen
- Kasten ordelijk maken, persoonlijke spullen weg
- Zithoek gezellig schikken (kussens, plaid)
- Verse bloemen op de tafel

Keuken

- Aanrechtbladen leegmaken
- Keukentoestellen grondig poetsen (oven, kookplaat, dampkap)
- Geen vuile vaat zichtbaar
- Keukentextiel opruimen
- Eventueel kom met fruit of klein kruidentuintje plaatsen

Badkamer & toilet

- Sanitair blinkend schoonmaken (geen kalk)
- Tegels en spiegels poetsen

- Persoonlijke toiletartikelen weghalen
- Propere, neutrale handdoeken leggen
- Ventilatie en frisse geur voorzien

Slaapkamers

- Bedden netjes opmaken met neutraal beddengoed
- Kleding en spullen opruimen in kasten
- Gordijnen open voor licht
- Speelgoed in kinderkamers sorteren en beperken

Berging, kelder & zolder

- Ruim en ordelijk maken (dozen netjes stapelen)
- Toegankelijk en georganiseerd houden
- Beschikbare opbergruimte tonen

Tuin & terras

- Gras maaien en onkruid verwijderen
- Snoeiwerk uitvoeren waar nodig
- Terras gezellig aankleden (zitkussens, plantjes)
- Losse fietsen, speelgoed en tuinafval opruimen
- Gevel en inkom netjes houden
- Kleine buitenschade herstellen (brievenbus, tegels, verlichting)

Sfeer & beleving

- Goede temperatuur voorzien (warm in de winter, fris in de zomer)
 - Gordijnen open, zoveel mogelijk daglicht binnenlaten
 - Extra verlichting aan bij bezoek
 - Eventueel verse bloemen of een klein huiselijk accent (koffie, koekjes)
-

Afsluitende checklist

- Opruimen & ontpersoonlijken: “less is more”
- Grondige schoonmaak en frisse geur
- Kleine verbeteringen doorvoeren
- Buitenruimte piekfijn (curb appeal)
- Neutrale, gezellige sfeer creëren

2. Grondige Prijsbepaling: Methodes, Voorbeelden & Tools voor een Realistische Vraagprijs

Het bepalen van de juiste **vraagprijs** is één van de meest kritische stappen bij de verkoop. Een te hoge prijs kan ertoe leiden dat je woning lang te koop blijft staan en weinig interesse wekt; te laag prijzen betekent mogelijk geld laten liggen. Je zoekt dus een **marktconforme prijs** die aantrekkelijk is voor kopers én recht doet aan de waarde van je woning. Maar hoe bepaal je dat bedrag realistisch? In Vlaanderen bestaan er verschillende methodes en hulpmiddelen om tot een gefundeerde prijszetting te komen.

Vergelijk met recente verkopen: Een eerste stap is om te kijken naar vergelijkbare woningen die recent in jouw buurt zijn verkocht. Via immosites als Immoweb of Zimmo kun je zoeken naar panden in dezelfde gemeente met gelijkaardige kenmerken (type woning, bouwjaar, aantal kamers, perceeloppervlakte, enz.) en hun *vraagprijzen* vergelijken. Nog waardevoller zijn de effectieve *verkooprijzen* – deze vind je terug via de **Statbel** databank of via Notaris.be vastgoedbarometer. Volgens Statbel bedroeg de **mediaanprijs** voor een Vlaamse rijwoning/halfopen bebouwing in 2023 ca. €298.000, en voor een open bebouwing ~€410.000. Dit geeft een globale indicatie, maar lokale verschillen zijn groot. Zoom dus in op jouw gemeente of wijkniveau: een huis in het centrum van Gent zal bijvoorbeeld meer opbrengen dan een vergelijkbaar huis op het platteland.

Hou rekening met unieke factoren: Naast ligging, grootte en staat van de woning, zijn er extra factoren die je prijs beïnvloeden. Denk aan: is er een garage of oprit (parking is schaars in steden, dus waardevol), heeft de woning een tuin of terras, hoe is de **EPC-score**, zijn er recente renovaties gebeurd (nieuwe keuken, dakisolatie, etc.), of net gebreken die kopers zullen moeten aanpakken? Maak een eerlijke inventaris van plus- en minpunten en hoe die zich vertalen in waarde. Een slechte EPC (bijv. label F) kan kopers afschrikken omdat ze verplicht zullen moeten renoveren naar label D binnen 5 jaar na aankoop. Zo'n pand zal doorgaans minder opbrengen dan een gelijkaardig huis met label B of C.

Methodes voor waardebepaling:

- *Vergelijkende marktanalyse:* Zoals hierboven, zelf data verzamelen van vergelijkbare panden. Let op dat je niet enkel naar vraagprijzen kijkt (die kunnen afwijkend zijn), maar probeer te achterhalen aan welke prijs soortgelijke woningen uiteindelijk verkocht zijn. Notarissen publiceren gemiddeldes per regio, en websites als Immotheek of makelaarsrapporten kunnen inzicht bieden.
- *Online schattingstools:* Er bestaan gratis online tools waar je de kenmerken van je woning ingeeft en een richtprijs krijgt. Deze werken op basis van algoritmes en databases. Voorbeelden zijn de Immoweb Schatter of tools van banken (KBC heeft bv. een waardeschattingstool). Gebruik dit als **indicatie**, niet als harde waarheid – elk huis is uniek.
- *Professionele schatter of notaris:* Je kunt een **erkende schatter** inschakelen die ter plaatse de woning komt bekijken en een officieel schattingsverslag opstelt. Dit kost normaal enkele honderden euro's. Vaak is zo'n rapport niet eens nodig; **notarissen** bieden dikwijls gratis schattingsadvies aan voor potentiële verkopers (in de hoop de verkoopakte te mogen verlijden). Een vrijblijvende waardebepaling door een makelaar kan ook, maar besef dat zij soms een hogere prijs voorspiegelen om je als klant binnen te halen. Een onafhankelijke schatting kan dus nuttig zijn voor objectiviteit.

- *Rendements- of kostprijsbenadering:* In specifieke gevallen (bv. opbrengsteigendom, verhuurd pand) kun je de waarde bepalen op basis van huuropbrengst en rendement. Of als je onlangs gebouwd/verbouwd hebt, kun je kijken naar de kostprijs van het geheel (terrein + constructie) als ondergrens. Maar meestal is de vergelijkingsmethode de standaard voor residentieel vastgoed.

Blijf realistisch en laat emotie los: De grootste valkuil voor particulieren is *overprijzing* uit emotionele binding. Jouw huis is je thuis geweest, maar een koper kijkt nuchter naar grootte, locatie en afwerking. Ga dus uit van feiten en marktinfo. Onthoud: een juist geprijsde woning trekt **meer kandidaat-kopers** aan, wat de kans op een vlotte verkoop én misschien zelfs concurrerende biedingen verhoogt. Huizen die binnen de eerste maand verkocht worden, halen bovendien vaker de gewenste prijs of meer, terwijl panden die te lang te koop staan vaak een prijsdaling moeten ondergaan.

Toets je vraagprijs bij anderen: Heb je een bedrag in gedachten, bespreek dit eens met iemand die de lokale vastgoedmarkt kent (een bevriend makelaar, landmeter of notaris). Je kunt ook gebruik maken van de diensten van ikverkoopuitdehand.be: zij voorzien **marktinzichten en realistisch prijsadvies** als onderdeel van hun begeleiding. Op basis van vergelijkbare panden in hun database en ervaring in jouw regio kunnen ze aangeven of je prijs in de juiste richting zit. Die externe check is goud waard om te vermijden dat je jezelf uit de markt prijst.

Voorbeeld – prijsbepaling in de praktijk: Stel, je hebt een rijwoning in de rand van Leuven, 3 slpks, 150 m² bewoonbaar, klein tuintje. Vergelijkbare huizen in de buurt verkochten recent rond €350.000. Je woning heeft echter een verouderde keuken en een EPC E. Een energiezuinig gerenoveerde buurwoning haalde €360k, maar een onaangepakte woning met label F ging voor €320k. Realistisch inschatten: misschien richt je op ~€335.000 als vraagprijs, aangezien er modernisering nodig zijn. Dat geeft kopers wat ruimte voor renovatiebudget. Zet je meteen €380.000 in de hoop hoog te mikken, dan vallen kandidaat-kopers mogelijk af (ze vergelijken jouw huis immers met andere aanbiedingen). Liever een correcte instapprijs die veel belangstelling wekt, dan maanden te hoog staan en uiteindelijk alsnog zakken.

Tip: Hanteer een **kleine onderhandelingsmarge**, maar overdrijf niet. In Vlaanderen bieden kopers gemiddeld zo'n 5% onder de vraagprijs, afhankelijk van de marktsituatie. Zet je prijs dus niet onrealistisch 20% hoger "om af te dingen" – dan krijg je mogelijk niet eens bezoekers. Bepaal op voorhand ook je **minimumprijs** (de grens waaronder je niet wilt zakken). Zit er veel interesse op je eerlijke vraagprijs, dan kun je eventueel meerdere biedingen afwachten. Onthoud: prijs is onderhandelbaar, maar **te koop zetten zonder onderbouwde prijs** is geen goed idee.

Afsluitende tips – Prijsbepaling

- **Doe marktonderzoek:** Vergelijk met verkochte panden in je buurt en raadpleeg officiële statistieken (bv. Statbel) om je prijs te staven.
 - **Wees objectief:** Bepaal de waarde op basis van kenmerken en staat van de woning, niet op emotionele waarde voor jou. Vraag desnoods een onafhankelijke schatting.
 - **Strategische vraagprijs:** Kies een rond maar psychologisch aantrekkelijk bedrag (bv. €299.000 in plaats van €305.000) om in zoekresultaten op te vallen. Zorg dat je in veelvoorkomende zoekfilters valt (mensen zoeken bv. tot 300k).
 - **Houd marge in het achterhoofd:** Ga uit van ~5% mogelijke onderhandelingen. Bepaal je absolute minimum op voorhand en noteer dat voor jezelf.
 - **Laat begeleiden indien onzeker:** Schakel de expertise in van ikverkoopuitdehand.be of een notaris voor prijsadvies. Twee paar ogen zien meer dan één – zo start je meteen met een correcte prijs.
-

3. Verplichte Documenten Verzamelen: Overzicht, Timing, Kostprijs & Tips

Voor je officieel in verkoop gaat, moet je een reeks **verplichte documenten** en attesten verzamelen. In Vlaanderen is het wettelijk verboden om een woning te koop aan te bieden zonder bepaalde attesten in je bezit te hebben. Deze info geeft potentiële kopers zekerheid over de juridische en technische staat van het pand. Het op tijd bij elkaar zoeken van deze papieren is dus essentieel. We overlopen alle documenten die je nodig hebt, hoe je ze aanvraagt, hoelang ze geldig zijn en waar je op moet letten. Verderop in de gids (hoofdstuk 14) gaan we specifiek in op extra stukken bij appartement-verkoop, maar de meeste hier genoemde attesten gelden voor alle woningen.

Hier is de volledige lijst van verplichte documenten bij verkoop in Vlaanderen:

- **Eigendomstitel (notariële akte):** Dit is het bewijs dat jij de eigenaar bent, bv. je aankoopakte of schenkingsakte. Meestal heb je daarvan een kopie ontvangen bij je eigen aankoop. Zo niet, kun je een duplicaat opvragen bij de notaris die destijds de akte opstelde, of via **MyMinfin** online. Zonder dit document kun je natuurlijk niet verkopen. Bij verkoop via erfenis moet je ook de akte van erfopvolging en aangifte van nalatenschap kunnen voorleggen.
- **EPC (Energieprestatiecertificaat):** Het EPC-certificaat is verplicht vóór je je woning te koop aanbiedt. Het geeft een score (in kWh/m²) en label (A+ t/m G) voor de energiezuinigheid. In Vlaanderen moeten EPC's sinds 2019 in het **nieuwe format** (met label) opgemaakt zijn; oudere EPC's zonder label zijn niet meer geldig voor verkoop. Controleer dus de datum op je EPC. Is het ouder dan 2019 of heb je sindsdien energiebesparende renovaties gedaan, dan laat je best een nieuwe opmaak doen. Een gecertificeerde energiedeskundige (type A) komt dan ter plaatse inspecteren. De kost ligt rond €100-€350 voor een gemiddelde woning. Het EPC blijft 10 jaar geldig mits geen ingrijpende verbouwingen. **Tip:** plan dit tijdig in – deskundigen kunnen een volle agenda hebben. Bovendien ben je verplicht in alle advertenties het EPC-label en kengetal te vermelden, dus je hebt het nodig nog vóór je publiciteit maakt.
- **Keuring van de elektrische installatie:** Bij verkoop van elke woning waarvan de elektrische installatie ouder is dan 1 oktober 1981, moet een **elektriciteitskeuringsattest** aanwezig zijn. Dit verslag mag positief (conform) of negatief zijn – beide zijn toegestaan voor verkoop. Zonder attest mag de akte niet gepasseerd worden. Een negatief keuringsattest betekent dat de koper na aankoop **1 jaar de tijd** krijgt om de installatie conform te laten maken en herkeuren. Als verkoper moet je dus gewoon een geldig (ook al is het afkeurend) attest kunnen overhandigen. Heb je nog nooit een keuring laten doen of is je attest ouder dan 25 jaar (herkeuring om de 25 jaar verplicht), schakel dan een erkend controleorganisme in (VINÇOTTE, BTV, OCB, ...). Reken op €180-€280 kosten. **Tip:** bezorg kopers zeker een kopie van het keuringsrapport vóór compromis, zo weten ze waarmee ze rekening moeten houden. Bij een negatief verslag voegen notarissen vaak een clausule in de akte in dat koper op de hoogte is en de verplichting tot herkeuring op zich neemt.
- **Asbestattest:** Sinds 23 november 2022 is het **Asbestattest** verplicht bij de verkoop van huizen en gebouwen gebouwd vóór 2001. Dit attest rapporteert welke asbesthoudende materialen aanwezig zijn, in welke toestand en of ingrijpen nodig is. Je moet hiervoor een gecertificeerd **asbestdeskundige** een inspectie laten uitvoeren. Die neemt stalen en bezorgt je nadien het officiële attest. De kostprijs ligt hoger dan bij EPC: ga uit van €450-€800 afhankelijk van de grootte van het pand. Vraag dit tijdig aan, want de wachttijd voor een

deskundige kan oplopen. Tip: dit attest is informatief voor de koper, er is (vooralsnog) geen verplichting voor jou om asbest te saneren, maar na 2032 moet elke eigenaar er eentje hebben. Vermeld in je advertentie eventueel dat je een asbestattest hebt en wat het resultaat was (bv. “asbestveilig” of juist bepaalde materialen bevatten asbest). Transparantie wekt vertrouwen.

- **Bodemattest (OVAM):** Het bodemattest toont de koper of de grond al dan niet verontreinigd is. In Vlaanderen is dit verplicht voor elke overdracht van grond (ook bij verkoop van enkel een appartement op een verdieping, want er hoort altijd een stukje grond bij). Meestal vraagt de verkopende notaris dit op via OVAM. Je kan het ook zelf online aanvragen via het e-loket van OVAM, maar vaak laat men het de notaris doen om zeker te zijn dat het tijdig binnen is. Een bodemattest kost rond €50 (standaard) tot €100+ (indien spoedprocedure of complexe historiek). Zonder bodemattest kan de akte niet doorgaan. Normaal krijg je een **blanco attest** (geen info van verontreiniging bekend). Als er wél een verontreiniging geregistreerd staat, zal OVAM instructies meegeven (en moet soms eerst een bodemonderzoek gebeuren). Dit is materie voor de notaris om verder op te volgen.
- **Stedenbouwkundige inlichtingen (vastgoedinformatie):** Als verkoper moet je aan kandidaat-kopers informatie verstrekken over de stedenbouwkundige situatie van het pand. Dat omvat o.a.: is er een stedenbouwkundige vergunning voor het gebouw, zijn er bouwmisdrijven gekend, geldt er een voorkeurecht, maakt het deel uit van een verkaveling, wat is de planbestemming (bv. woongebied) en of het pand in overstroomingsgebied ligt. Vroeger vroeg men hiervoor een “stedenbouwkundig uittreksel” op bij de gemeente; tegenwoordig gebeurt dit via het **Vastgoedinformatieplatform** dat notarissen gebruiken. Jij of je notaris moet dit uittreksel aanvragen bij de gemeente. Het document mag maximaal 1 jaar oud zijn op moment van verkoop. Dit opvragen kost doorgaans €50-€250 (afhankelijk van de gemeente) en de wachttijd varieert van enkele dagen tot meerdere weken, dus ook hier: **snel aanvragen**. De verkregen informatie (vooral over voorkeurechten en eventuele bouwwinbreuken) is belangrijk om voor de compromis te kennen, zodat je daar rekening mee kunt houden. In advertenties is het gebruikelijk een paar zaken te vermelden zoals “stedenbouwkundige vergunning: ja/nee”, “bestemming: woongebied”, “geen rechterlijke herstelmaatregel of voorkeurecht van toepassing” – dit toont aan dat je je huiswerk gemaakt hebt.
- **Kadastraal uittreksel en plan:** Je moet de koper inzage geven in de kadastrale gegevens van het goed. Het kadaster vermeldt o.a. perceelnummer, oppervlakte, aard (bv. huis met terrein) en het kadastraal inkomen (KI). Via MyMinfin kun je zelf het kadastraal plan en uittreksel downloaden of aanvragen. Het KI is vooral van belang omdat het de onroerende voorheffing bepaalt. Notarissen zullen bij compromis meestal het kadastraal inkomen vermelden en laten bevestigen dat dit klopt. Voor jou als verkoper: zorg dat je deze gegevens bij de hand hebt. Vaak volstaat een *kopietje van je vorige aanslagbiljet onroerende voorheffing* (daarop staan perceelnummer en KI vermeld) of een recent kadastraal uittreksel.
- **Postinterventiedossier (PID):** Een minder bekend maar verplicht document bij relatief nieuwe huizen. Als je woning **na 1 mei 2001** is gebouwd of er na die datum renovatiewerken zijn uitgevoerd door een aannemer, dan moet er een postinterventiedossier aanwezig zijn. Dit is een map met technische info over het gebouw: plannen, gebruikte materialen, leidingsschema’s, certificaten van bouwmaterialen, etc. Het doel is toekomstige werken veilig te laten verlopen (weten waar bv. elektriciteitskabels lopen). De **PID-map** wordt normaal bij oplevering van nieuwbouw of verbouwing door de architect/aannemer

overhandigd en moet levenslang aan het gebouw gekoppeld blijven. Als verkoper moet je deze map dus doorgeven aan de koper. Ben je hem kwijt, probeer dan alsnog een kopie te verzamelen (vraag aan de architect of aannemer destijds). In sommige gevallen waar geen PID aanwezig is, zal de notaris een verklaring van koper opnemen dat die dit aanvaardt, maar officieel ben je verplicht het te hebben. Kosten: als je alsnog een veiligheidscoördinator een dossier moet laten opmaken kan dat €200-€300 kosten, dus beter je originele PID opsnorren.

- **Attest inzake overstromingsgevoeligheid:** Vlaanderen verplicht verkopers om in de advertentie én in de akte te vermelden in welke mate het vastgoed in een mogelijk overstromingsgebied ligt. Dit is meestal onderdeel van de stedenbouwkundige info, maar het komt erop neer dat je moet aangeven of het pand in effectief overstromingsgevoelig, mogelijk overstromingsgevoelig of niet overstromingsgevoelig gebied ligt. Je kunt dit zelf opzoeken via de online Watertoets (geoloket van de overheid). In je advertentietekst kun je dit compact weergeven, bv: “*Niet gelegen in overstromingsgebied.*”. Als het wél zo is, moet je dat ook duidelijk melden. Kopers weten zo of ze evt. rekening moeten houden met bijv. duurdere verzekeringen of andere risico's.
- **Attest stookolietank (indien van toepassing):** Verwarm je huis met een mazouttank, dan gelden bijkomende regels. Een **stookolietankattest** is formeel vereist bij verkoop als er een tank aanwezig is. Dit attest toont aan dat de tank gekeurd is en voldoet (met bijhorende gekleurde dop: groen/oranje/rood afhankelijk van status). Heb je nog een oude stookolietank zonder keuringsattest, dan kun je dit best vóór verkoop in orde laten brengen om discussies te vermijden. Een gecertificeerde technicus kan de tank controleren; bij OK krijg je een conformiteitsattest. Is de tank afgekeurd (bv. lekkage-risico), dan kun je beslissen hem te laten saneren of dit melden aan kopers en afspreken wie de sanering op zich neemt. Voor bovengrondse kleinere tanks <5.000L is in Vlaanderen geen periodieke keuring verplicht, maar toch wenselijk bij verkoop. Bespreek dit met je koper. Transparantie over een stookolietank voorkomt later gedoe of aansprakelijkheid voor bodemverontreiniging.
- **Documenten bij verhuurd goed (indien van toepassing):** Verkoop je een woning waarin nog een huurder woont, dan moet je de koper alle relevante huurdocumenten overhandigen. Dat omvat: de huurovereenkomst, de plaatsbeschrijving bij intrede én het bewijs van registratie daarvan, alsook het bewijs van de gestorte huurwaarborg. De koper zal immers de rechten en plichten van de verhuurder overnemen bij aankoop, en moet weten welke afspraken er met de huurder zijn. De notaris zal in de compromis en akte laten verklaren dat de huurder op de hoogte is van de verkoop en dat alle wettelijke procedures gerespecteerd worden (oa. of de huurder al dan niet afstand deed van voorkeurrecht, wat in Vlaanderen meestal niet geldt bij gewoon woonhuurcontract). Zorg dus dat je dit dossier volledig hebt. Ook recente huurbetalingsbewijzen kunnen gevraagd worden om aan te tonen dat er geen achterstal is.
- **Bij appartementen – informatie mede-eigendom:** (Volledig hoofdstuk 14 wijdt hieraan, maar kort reeds:) Voor de verkoop van een appartement moet de koper uitgebreid geïnformeerd worden over de vereniging van mede-eigenaars. Concreet moet je de **statuten (basisakte en reglement van mede-eigendom)** en het **huishoudelijk reglement** kunnen bezorgen. Verder zal via de syndicus ook een reeks documenten en attesten opgevraagd worden: de notulen van de algemene vergaderingen van de laatste 3 jaar, de jaarrekeningen en balans van de laatste 2 jaar, het bedrag van het reservefonds en werkkapitaal, en of er geen schulden of procedures lopen. De notaris zorgt normaal voor deze “syndicus-inlichtingen”, maar jij als verkoper moet de toestemming geven aan de syndicus en eventuele kosten ervoor betalen. In de compromis zal expliciet staan dat de koper al deze

stukken ontvangen heeft vóór ondertekening, dus verzamel wat je zelf hebt reeds op voorhand (bv. jouw kopieën van de notulen).

Je merkt: de papierwinkel is aanzienlijk, maar noodzakelijk. Begin hier **vroeg** aan – idealiter al **voordat** je woning online komt. Een vuistregel is stap 1 in je verkoopproces: “Eerst de attesten, dan pas adverteren”. Sommige attesten hebben levertijd. Bijvoorbeeld, stedenbouwkundige info kan al snel 3-4 weken duren, asbestdeskundige moet ingepland worden, etc. Je wil vermijden dat je een koper hebt, maar de verkoopvertragende documentatie nog niet rond is. Bovendien mag je wettelijk gezien niet te koop aanbieden zonder minimaal EPC, elektriciteitskeuring, asbestattest, bodemattest, stedenbouwkundig uittreksel, kadastrale info en PID (indien van toepassing) aanwezig te hebben.

Kostenplaatje: Wat kosten al die attesten nu samen? Ruwweg kun je rekening houden met het volgende (schattingen voor 2025):

Document/Attest	Indicatieve kost	Verplicht?
EPC-certificaat	€180 – €350	Ja ☒ (voor adverteren)
Elektriciteitskeuring	€180 – €280	Ja ☒
Bodemattest (OVAM)	€50 – €100 (gemeente/OVAM)	Ja ☒
Stedenbouwkundige info	€50 – €250 (afhankelijk van gemeente)	Ja ☒
Postinterventiedossier (PID)	€0 – €300 (als opstellen nodig is)	Soms  (na 2001 gebouw)
Asbestattest	€450 – €800	Ja ☒ (bouwjaar < 2001)
Kadastraal uittreksel	€0 – €30 (via MyMinfin vaak kosteloos)	Ja ☒
Attest stookolietank	€185 – €250 (hangt af van keuring nodig of niet)	Ja ☒ (indien tank)

Ikverkoopuitdehand.be werkt samen met verschillende keuringsfirma's over heel Vlaanderen en beschikt over verschillende prijslijsten zodat u zelf kan vergelijken, ikverkoopuitdehand.be kan indien gewenst deze attesten ook voor u aanvragen, via ikverkoopuitdehand.be geniet u van unieke **groepskortingen**.

Bovenop dit verplichte luik zijn er nog optionele kosten die je als verkoper maakt om de verkoop te ondersteunen (fotografie, advertenties – die komen elders in deze gids). Maar elkéén van bovenstaande attesten zal hoe dan ook, ook bij inschakeling van een makelaar vereist zijn – je ontkomt er dus niet aan.

Tips bij het documenten verzamelen:

- Maak een **digitale map** aan (bv. in Google Drive of op je computer) waarin je alle scans/PDF's van de attesten opslaat. Zo kun je ze makkelijk per e-mail aan geïnteresseerden of de notaris bezorgen.
- Check de **geldigheidsdata**: EPC 10 jaar geldig, elektriciteit 25 jaar, stedenbouw <1 jaar oud, bodemattest niet ouder dan enkele maanden wenselijk, etc. Vraag geen attesten te vroeg aan (behalve EPC want dat moet), maar ook niet te laat.
- Vraag bij je gemeente of er een **informatieplicht voor verkopers** brochure bestaat. Sommige gemeentes geven een bundeltje met info bij verkoop (met bv. extra lokale aandachtspunten zoals bescherming als monument, onroerenderfgoed-inventarisvermelding, of geplande infrastructuurwerken in de buurt). Dit is niet verplicht, maar kan nuttig zijn om te weten en te melden.
- Twijfel je over iets? Je **notaris** is hier je vriend: die doet dit dagelijks en zal je kunnen zeggen wat je precies voor jouw pand nodig hebt. Schroom niet om al in deze voorbereidingsfase een notaris te contacteren voor advies. Vaak regelt de notaris trouwens automatisch de opvraag van bodemattest en stedenbouwkundige uittreksels zodra je hem informeert dat je gaat verkopen. Spreek duidelijk af wie wat opvraagt om dubbel werk te vermijden.
- **ikverkoopuitdehand.be** biedt op dit vlak een grote meerwaarde: hun platform stelt je verkoopdossier automatisch samen en geeft exact aan welke attesten in jouw geval nodig zijn en waar je ze aanvraagt. Ze kunnen je hiervoor de juiste instanties aanduiden en zorgen dat je niets vergeet. Dit neemt veel stress weg en versnelt het proces. Zoals ze zelf zeggen: *“Zonder deze attesten mag je wettelijk gezien niet beginnen met adverteren.”* – bij hen ben je zeker dat je dossier compleet is.

Afsluitende tips – Documenten

- **Begin op tijd:** Vraag de noodzakelijke attesten meteen aan zodra je besluit te verkopen. Zeker asbest, stedenbouw en keuringen kunnen even duren. Geen attesten = niet mogen verkopen.
- **Volledigheid controleren:** Gebruik een checklist (zoals hierboven) of de hulp van ikverkoopuitdehand.be om zeker te zijn dat je niets over het hoofd ziet.
- **Adverteren pas met attesten in hand:** Wacht met je advertentie tot je minstens EPC, elektriciteit, bodem, stedenbouw, asbest enz. hebt. Je moet immers EPC-score en overstromingsinfo in de advertentie vermelden.
- **Communiceer open met kopers:** Stel bij bezichtigingen een map ter beschikking met kopieën van EPC, keuring, asbestattest enz. Transparantie over documenten wekt vertrouwen en voorkomt dat kopers achteraf afhaken wegens ontbrekende info.
- **Laat je ontzorgen indien gewenst:** Overweeg een begeleidingspakket waarbij deze administratieve rompslomp deels voor jou geregeld wordt. Professionele hulp inschakelen hiervoor kost een fractie van een makelaarscommissie en verhoogt de juridische zekerheid.

4. Zelf Professionele Foto's Maken: Technieken, Voorbereiding en Nabewerking

Beelden verkopen. De eerste indruk die potentiële kopers van jouw woning krijgen, gebeurt meestal online via foto's. Hoogwaardige, aantrekkelijke foto's zijn dan ook **cruciaal** om interesse te wekken. Je hoeft niet per se een dure fotograaf in te huren; met de juiste aanpak kun je zelf prima foto's nemen die er professioneel uitzien. In dit hoofdstuk leer je hoe je je huis fotoklaar maakt, welke techniekjes goed werken bij vastgoedfotografie en hoe je de beelden achteraf optimaliseert (nabewerking). Onthoud: een investering in goede foto's betaalt zich bijna altijd terug in de vorm van meer reacties en bezichtigingen.



Voorbereiding van de shoot: Alles begint bij een goede styling (zie hoofdstuk 1). Zorg dat de woning helemaal verkoopklaar is: opgeruimd, schoon en neutraal ingericht. **Verwijder storende elementen** zoals afwasborstels op het aanrecht, shampoo-flessen in de douche, koelkastmagneten, prullenbakken, rondslingerend speelgoed, etc. Less is more. Stel in elke ruimte een focuspunt voor: bv. opgemaakt bed met spreij in de slaapkamer, een vaas bloemen in de woonkamer, of gedekte tafel in de eethoek. Niet elk vertrek hoeft gestyled, maar **een paar kleine accenten** geven sfeer. Let ook op **verlichting**: doe alle lampen aan, vervang kapotte lampen. Ook overdag met veel daglicht is het aan te raden lampen te laten branden; dit geeft warmere kleuren en voorkomt donkere hoeken.

Juiste apparatuur en instellingen: Je kunt prima fotograferen met een moderne smartphone, zeker iPhones of high-end Androids hebben uitstekende camera's. Echter, een DSLR- of systeemcamera met **groothoeklens** geeft het allerbeste resultaat. Heb je die niet, kijk of je iemand kunt lenen (of eventueel huren). Groothoek (bijv. 10-18mm op APS-C of 16-20mm op full-frame) zorgt dat je meer van de ruimte in één beeld krijgt. **Gebruik een statief** als dat kan – zo voorkom je bewegingsonscherpte en kun je op langere sluitertijd werken bij minder licht. Kies een hoge resolutie en kwaliteitsmodus, zodat de foto's scherp blijven op grote schermen.

Technieken voor compositie:

- **Hoek en hoogte:** Maak foto's bij voorkeur vanuit een hoek van de kamer, niet recht tegen een muur. Vanuit een hoek zie je diepte en twee wanden, waardoor de ruimte groter toont. Houd de camera op ongeveer **ooghoogte** (1,5m) of iets lager. Te hoog kan het beeld vervormen; te laag geeft een raar perspectief. Voor badkamers of kleine ruimtes kun je iets hoger gaan om meer te omvatten.
- **Horizontale lijnen recht houden:** Let erop dat verticale lijnen (de hoeken van muren, kozijnen) in je foto recht staan en niet schuin naar elkaar toe lopen. Dit bereik je door de camera waterpas te houden (niet omhoog of omlaag kantelen). De meeste camera's en telefoons hebben een raster of horizon-hulpfunctie. Een rechte foto oogt veel professioneler; scheve of gekantelde beelden wekken onrust.
- **Kadering:** Probeer zoveel mogelijk van de ruimte te laten zien zonder te overdrijven. Snij niet de helft van een deur af in het beeld – neem dan een stapje achteruit of kies een andere hoek. Laat vloer én plafond zien (maar niet té veel plafond). Een vuistregel: ongeveer 1/3 vloer en 2/3 rest in beeld bij interieurfoto's, zo krijgt men idee van de vloer en hoogte.
- **Lichtinval:** Fotografeer overdag bij **veel natuurlijk licht**. Open alle gordijnen en zet eventueel ramen op een kier voor extra licht. Vermijd fel tegenlicht (bv. foto nemen recht tegen een zonnig raam) want dan wordt de rest donker. Positioneer jezelf indien mogelijk zo dat ramen zich achter of schuin naast je bevinden, niet recht in beeld. Als er directe zon binnenvalt en harde schaduwen maakt, kun je beter iets later of op een bewolkte dag foto's nemen voor een egaler licht.
- **Detailshots toevoegen:** Naast de breedhoekbeelden van elke kamer, kan het leuk zijn een paar **detailfoto's** te maken van mooie elementen: bv. de open haard, een mooi trappenhuis, het uitzicht vanuit een slaapkamer, sfeerverlichting in de tuin 's avonds, etc. Deze kun je in de advertentie galerij toevoegen om het gevoel van de woning weer te geven. Maar de hoofdfocus ligt op **overzichtsfoto's** die de ruimtes tonen.

Fotograferen van exterieur: Neem van de buitenzijde ook duidelijke foto's. Een frontale foto van de gevel (zorg dat de auto even weg is van de oprit), schuin vooraanzicht, de tuin van verschillende hoeken, en eventueel straatbeeld met de woning in omgeving. Let op bij appartementen: maak foto's van het gebouw, de hal, eventuele gemeenschappelijke delen (binnenplaats, voortuin) en het uitzicht/balkon. Zorg dat er geen vuilnisbakken of passanten prominent in beeld staan. Pro-tip: foto's tijdens **"golden hour"** (vlak voor zonsondergang) kunnen prachtig warm licht geven aan exterieur, maar pas op dat het niet te donker is – interieurfoto's maak je best bij daglicht.

Nabewerking (post-processing): Na het nemen van de foto's is het aanbevolen ze lichtjes na te bewerken voor optimaal resultaat. Dit hoeft niet ingewikkeld te zijn: met gratis tools als Google Foto's, Apple Foto's of eenvoudige apps kun je al veel. Wat belangrijk is:

- **Correcties:** Zorg dat de helderheid/brightness goed staat: niet te donker, maar ook niet overbelicht. Vaak kun je de schaduwen wat oplichten en de hooglichten iets temperen om buiten zicht en binnen goed in balans te krijgen.
- **Kleurbalans:** Houd kleuren natuurgetrouw. Vermijd sterke filters. Wel kun je de witbalans iets aanpassen als een foto te geel/oranje is (vaak 's avonds of bij kunstlicht) – trek die wat koeler naar neutraal wit. Alle kamers moeten er fris en helder uitzien.

- **Rechtzetten & bijsnijden:** Als een foto toch wat scheef is of lijnen lopen convergerend, gebruik de perspectief-correctie om dit te rechtlijnen. Snijd eventueel een randje weg als er een storend object half te zien is.
- **Resolutie & formaat:** Exporteer de bewerkte foto's in een hoge resolutie (minstens 1500px breed, liever groter zoals 3000px, voor portals als Immoweb die kwaliteit toelaten). Bewaar ze als JPEG met minimale compressie zodat er geen lelijke artefacten ontstaan.
- **Niet overdrijven:** Vermijd heavy photoshopping. Zaken als "virtual staging" (meubels digitaal toevoegen) of de lucht extreem blauw maken zijn tricky – het mag, maar alles wat je toont moet overeenkomen met de werkelijkheid bij een bezoek. Liever wat kleine verbeteringen dan misleiding. Potentiële kopers prikken toch door overdreven bewerkte foto's heen.

Overweeg professionele hulp indien nodig: Voel je je niet zeker over je fotografie-skills, dan kan het inschakelen van een professionele vastgoedfotograaf de investering waard zijn. Die levert topfoto's, vaak inclusief bewerking, voor prijzen tussen €150 en €250. Daarnaast bieden sommigen extra's aan zoals 360°-foto's of dronebeelden van je woning voor een unieke meerwaarde. Bijvoorbeeld, een luchtfoto kan de ligging mooi in beeld brengen. Deze zaken zijn optioneel, maar in een concurrerende markt kun je je woning ermee doen uitblinken. **ikverkoopuitdehand.be** kan je desgewenst koppelen aan een professionele fotograaf of je adviseren over je zelfgemaakte foto's. Hun ervaring leert welke beelden kopers aanspreken en hoe een fotoreeks optimaal opgebouwd wordt (meestal start je met de mooiste ruimte als hoofdfoto, bv. een gevelshot of knap ingerichte living).

Belangrijk: Schrijf niet enkel tekst, maar **verkoop in beelden**. De fotoreeks bepaalt of iemand doorklikt op je advertentie. Mooie, heldere foto's trekken de aandacht. Laat veel licht binnen, ruim grondig op en fotografeer op ooghoogte – dat zijn de basics. En wees eerlijk: toon ook minder perfecte hoekjes (een kleine badkamer mag gezien worden, liever dat dan teleurstelling bij bezoek). Met een eerlijke, aantrekkelijke presentatie vergroot je de interesse en voorkom je dat kopers afhaken doordat de realiteit tegenvalt.

Afsluitende tips – Foto's maken

- **Stel je huis fotoklaar:** Opruimen, schoonmaken en stylen voordat je de camera pakt. Verberg rommel, zet decoratieve accenten en check dat alle lampen werken.
- **Gebruik daglicht maximaal:** Fotografeer overdag met gordijnen open. Bijschemeren met lampen mag, maar natuurlijke lichtinval geeft de mooiste sfeer.
- **Kies de juiste hoek:** Ga voor ruime hoekshots, houd de camera waterpas en op ooghoogte voor een professioneel ogend resultaat. Neem meerdere foto's per ruimte en kies de beste.
- **Bewerk subtiel:** Corrigeer belichting en snij bij waar nodig, maar blijf trouw aan de werkelijkheid. Vermijd groothoek die ruimtes véél groter doet lijken dan ze zijn – dat schept verkeerde verwachtingen.
- **Eerste foto is key:** Kies een pakkende hoofdfoto voor je advertentie (vaak de voorgevel of mooiste binnenruimte). Dit is de thumbnail die mensen zien. Besteed daar extra aandacht aan qua compositie en helderheid.
- **Hulp kan lonen:** Twijfel je over de kwaliteit? Laat iemand meekijken of investeer in een prof-fotograaf. De kosten zijn beperkt vergeleken met de waarde van een snelle verkoop.

5. Opstellen van een Verkoopadvertentie: SEO, Tekststructuur en Toon

Met je woning helemaal in orde en sterke foto's op zak, is het tijd om de **verkoopadvertentie** op te stellen. Dit is de tekst (en titel) die op immoportalen, sociale media of je eigen verkoopflyer komt te staan. Een goede advertentietekst is als een **verkooppraatje op papier**: hij informeert duidelijk over alle belangrijke kenmerken, maar prikkelt ook de interesse en emotie van potentiële kopers. Hier leer je hoe je zo'n tekst structureert, welke informatie erin móét (ook wettelijk) en hoe je zorgt dat hij goed gevonden wordt (basics van SEO voor woningzoekenden).

Titel en introzin: De titel van je zoekertje moet meteen de kern meegeven. Noem het type en een troef. Voorbeelden: *"Rustig gelegen gezinswoning met tuin in [Gemeente]"*, *"Lichtrijk appartement 2 slpks in hartje centrum [Stad]"*, of *"Te renoveren hoeve op ruim perceel te [regio]"*. Vermijd nietszeggende titels als "Mooie woning te koop" – die vallen niet op. Kopers scannen titels op locatie, type en iets bijzonders. Zet dus de **blikvanger** erin (grote tuin, recente renovatie, zwembad, enz.). Na de titel kun je in de eerste zin van de beschrijving kort samenvatten wat het pand uniek maakt: bv. *"Deze instapklare halfopen bebouwing met 4 slaapkamers bevindt zich in een kindvriendelijke wijk op slechts 5 min van het centrum."* Dat triggert de lezer om verder te lezen.

Volledige omschrijving: Vervolgens ga je in **alinea's** of lijstjes de details beschrijven:

- **Eigenschappen opsommen:** Een bullet-lijst met kerngegevens is handig voor snelle lezers. Bijvoorbeeld: *Bouwjaar, woonoppervlakte, perceelgrootte, aantal slaapkamers, aantal badkamers, garage/parking, EPC score, verwarmingssysteem, etc.* Sommige immosites genereren dit automatisch via invulvelden. Zorg in elk geval dat deze basisinfo snel te vinden is.
- **Indeling per verdieping:** Neem de lezer mee door het huis. Beschrijf per verdieping of ruimte wat er is. Bv: *"Gelijkvloers: inkomhal met gastentoilet, ruime leefruimte van 40m² op parketvloer, open keuken (volledig ingericht in 2018), aansluitend berging en garage met wasplaats. 1e verdieping: 3 slaapkamers (16, 12 en 9 m²) waarvan één met ingemaakte kasten, vernieuwde badkamer (douche en bad) en apart toilet. Zolder: via uitschuifbare trap bereikbaar, nuttig als opslag."* Zo krijgen kopers een virtuele rondleiding.
- **Klemtoon op troeven:** Verweef in de tekst zeker de **unieke pluspunten**: bv. zuidgerichte tuin van 200m², recente dakisolatie (2020), super ligging vlakbij station, energiezuinige verwarmingsketel, enz. Dit zijn argumenten waarmee jouw huis zich onderscheidt van andere in de markt. Breng ze enthousiast maar waarheidsgetrouw.
- **Niet verbloemen wat moet vermeld:** Wees ook eerlijk over eventuele werkpunten, zeker als het echt van invloed is (bv. *"badkamer is verouderd maar functioneel"*, of *"ramen enkel glas – renovatie nodig, factor in prijs verrekend"*). Je hoeft niet alle minpunten breed uit te meten, maar transparantie schept vertrouwen. Liever zelf al aangeven wat kopers ook zullen merken bij bezoek, dan dat ze vermoeden dat je iets wil verstoppen. Uiteraard benadruk je de positieve kanten meer, dat is normaal.
- **Wettelijk verplichte info:** Vergeet niet om de zaken te vermelden die móeten volgens de regelgeving. Concreet in Vlaanderen: het **EPC-label en -score** + unieke code moeten in de advertentie staan. Ook de indicatie van overstromingsgevoeligheid van het perceel is verplicht te vermelden. Daarnaast zie je in vele advertenties van makelaars standaard een reeks afkortingen staan: "Stedenbouwkundige vergunning: ja/nee; Bestemming:

woongebied; Dagvaarding voor inbreuk: neen; Voorkooprecht: neen; Verkavelingsvergunning: ja/nee; Asbestattest: ja (asbestveilig/niet veilig)". Als particulier ben je dit misschien minder gewend, maar het is goed deze informatie zeker beschikbaar te hebben bij navraag. Je kunt in je advertentie in volzinnen zeggen: *"Stedenbouwkundige vergunning en verkavelingsvergunning in orde; geen bouwoverschrijding of voorkooprecht van toepassing. Niet in overstromingsgebied. EPC label C, 250 kWh/m²jaar, UC: 2023/12345ABC/XYZ."* Dat toont professionaliteit en naleving van de meldingsplicht.

- **Extra's:** Vermeld ook dingen als: *"vrij bij akte"* (of andere beschikbaarheidsdatum indien later), of *"prijs is bespreekbaar"* indien je dat wilt aangeven. Heb je een richttermijn voor bieden of een instelprijs, vermeld dat ook (hoewel dat eerder bij verkoop via biedingssysteem voorkomt).

Toon en stijl: Schrijf de tekst in een **vlotte, positieve toon**, maar blijf feitelijk correct. Vermijd hyperbolen als "dé mooiste woning ooit" of teveel uitroeptekens. Blijf professioneel: geen SMS-taal of persoonlijke emotie ("we verkopen met pijn in het hart" hoeft er niet in). Anderzijds mag je best een **warm gevoel** meegeven: beschrijf bv. hoe de ochtendzon binnenvalt in de keuken, of hoe rustig de buurt is dat kinderen veilig buiten kunnen spelen. Je *verkoopt een thuis*, geen vierkante meters alleen. Dus termen die sfeer scheppen zijn welkom: "lichtrijk", "gezellig", "ruime", "instapklaar", "karaktervol", "energiezuinig", "kindvriendelijk", "groene omgeving", etc., waar van toepassing. Pas op met subjectieve termen als "luxueus" of "prachtig" – die kunnen verwachtingen scheppen. Beter toon je luxe via foto's van bv. die hoogwaardige keuken dan het woord zelf 10x te herhalen.

SEO: gevonden worden door zoekers: In immo-advertenties is "SEO" met name belangrijk op immosites zelf en op Google. Enkele tips:

- Gebruik de **juiste keywords** die kopers zouden gebruiken. Bijvoorbeeld: noem expliciet "3 slaapkamers", "garage", "tuin", "appartement met lift", etc., in de tekst. Veel websites hebben zoekfilters waarop men selecteert, dus als jij dat niet vermeldt kan je zoekertje eruit gefilterd worden.
- Locatie is key: Zet de gemeentenaam in de titel en ook in de tekst wellicht omliggende kernwoorden (buurtnaam, nabij welke stad). Mensen zoeken bv. "huis te koop Gentbrugge" – zorg dat "Gentbrugge" in je advertentie staat als dat de locatie is.
- Als je op je **eigen website of Facebook** iets plaatst, dan zorgt een duidelijke titel ("Te koop: [type] te [gemeente]") dat Google dat oppikt. Unieke content (niet klakkeloos een Immoweb-HTML copy-pasten) kan helpen in zoekmachines. Maar de meeste traffic komt via de gekende portalen, dus focus vooral daarop.
- Vermeld **bijzondere kenmerken** die mensen kunnen intypen: bv. "geschikt als kangoeroewoning" of "ideaal voor praktijkruimte" als dat van toepassing is. Iemand die specifiek zoiets zoekt, kan zo bij jou uitkomen.
- Houd de tekst wel overzichtelijk en niet volgestouwd met zoekwoorden – het moet leesbaar blijven voor mensen.

Structuur samengevat: Een mogelijk stramien voor je advertentie:

1. **Titel** – type woning + troef + locatie (bv. “Riante villa met zwembad in Residentiële wijk te Brasschaat”)
2. **Korte intro** – 1-2 zinnen USP’s (bv. “Vrijstaande villa op 1200m², volledig gerenoveerd in 2022, met binnenzwembad en 5 slaapkamers. Rustige ligging in doodlopende straat nabij park.”)
3. **Kerngegevens bulletlist** – bouwjaar, opp., slpks, badk., EPC, etc.
4. **Beschrijving ruimtes** – per verdieping/kamer rondleiding inclusief troeven.
5. **Extra info** – tuin/terras beschrijving, buurt (faciliteiten nabij: scholen, winkels, ov), oriëntatie zon, renovaties of materialen (bv. eiken parket, zonnepanelen).
6. **Juridische info** – verplichtingen: EPC, overstroming, stedenbouw. Eventueel vermelden “verkavelingsvergunning ja/nee” en “verkoper is eigenaar sinds [jaar]” als relevant.
7. **Afsluiter/Call-to-action** – geef aan hoe geïnteresseerden kunnen contact opnemen en bezoeken plannen. Bv. “Interesse? Mail of bel voor een afspraak – bezichtigingen mogelijk avonden en weekends. Prijs bespreekbaar. Snelle beslissing mogelijk.” Dit moedigt mensen aan om effectief de stap te zetten.

Controle en proeflezen: Laat je tekst nalezen door iemand anders. Slordigheden of spelfouten kunnen een onprofessionele indruk geven. Check of alle gegevens kloppen met je attesten (EPC-cijfers, bouwjaar volgens eigendomsakte, perceelgrootte volgens kadaster). Zorg dat je niemand discrimineert in je tekst – uitspraken als “ideaal voor Nederlands gezin” of “verhuren aan buitenlanders niet toegestaan” zijn niet van toepassing bij verkoop, maar toch: hou het neutraal en zakelijk.

Voorbeeld van een beknopte maar goede advertentie:

Te koop: Karaktervolle herenwoning met stadstuin in Antwerpen-Zuid

Omschrijving: Prachtige instapklare herenwoning (bj. 1905, gerenoveerd 2015) met 4 slaapkamers, 2 badkamers en stadstuin (60m²) op toplocatie Antwerpen-Zuid. De woning combineert authentieke elementen (hoge plafonds, moluren, visgraatparket) met modern comfort.

Indeling: Statige inkomhal met originele tegelvloer. Dubbele leefruimte en-suite (ca. 50m²) met veel lichtinval, aansluitend een volledig geïnstalleerde leefkeuken (2015) die uitgaat op het terras en de gezellige tuin (ZW-oriëntatie). Op de eerste verdieping 2 ruime slaapkamers (20m², 18m²) en een luxebadkamer (ligbad + inloopdouche). Tweede verdieping: 2 slaapkamers (18m², 12m²), tweede badkamer en apart toilet. Kelder aanwezig (droog, 40m²) als berging/wasplaats.

Troeven: Gegeerde ligging op wandelafstand van het Museum van Schone Kunsten en nieuwe Zuidpark. Rustige straat, toch vlakbij horeca en winkels. Volledig nieuw dak (2020) en HR-ketel op gas. Overal dubbele beglazing. EPC label B (139 kWh/m²). Instapklaar, geen directe kosten.

Praktisch: Bewoonbare opp. ±280m², perceel 180m². Stedenbouw info: VG, WG, Gdv, Gvkr, Gvv. Niet in overstromingsgebied. Asbestattest in aanvraag (bouwjaar < 2001). Onroerend erfgoed: niet van toepassing. **Vraagprijs:** €649.000. Beschikbaar bij akte.

Contact: Interesse? Mail of bel 0470/00.00.00 voor meer info of een bezoek ter plaatse.

Deze advertentie vermeldt meteen de kerngegevens en ook de verplichte zaken (EPC, stedenbouwkundige afkortingen, etc.), terwijl het vlot leesbaar blijft en een beeld schetst. Je merkt dat er **SEO-gewijs** woorden in staan als “herenwoning Antwerpen-Zuid”, “4 slaapkamers”, “tuin”, “renovatie” – allemaal termen die zoekers zouden kunnen gebruiken.

Rol van ikverkoopuitdehand.be: Niet te onderschatten is dat een platform als ikverkoopuitdehand.be je kan helpen bij het **schrijven van een overtuigende verkooptekst**. Ze weten welke troeven te benadrukken en welke termen werken. Bovendien zorgen zij ervoor dat je advertentie op de **juiste websites** verschijnt (Immoweb, Zimmo, 2dehands, Facebook), zodat je de grootste visibiliteit krijgt. Ze begeleiden je ook in de toon: eerlijk én aantrekkelijk. Dit soort ondersteuning kan handig zijn als schrijven niet je sterkste kant is of je niet bekend bent met de vastgoedjargon. Het uiteindelijke doel is dat jouw zoekertje professioneel overkomt tussen die van makelaars – en dat kan perfect als je bovenstaande richtlijnen volgt.

Afsluitende tips – Advertentie opstellen

- **Noem alle belangrijke info:** Type, ligging, grootte, kamers, staat van onderhoud – zorg dat geen cruciale eigenschap ontbreekt. Mensen moeten direct weten of jouw pand aan hun criteria voldoet.
- **Wees beknopt maar volledig:** Houd zinnen helder en vermijd ellenlange paragrafen. Bullet points helpen bij snelle scan. Verplicht te vermelden gegevens niet vergeten (EPC, overstroming, vergunningen).
- **Gebruik zoektermen:** Denk als een koper en verwerk trefwoorden als “tuin”, “garage”, “[gemeente]”, “[#] slpk” in je tekst. Dit verbetert je vindbaarheid op sites en Google.
- **Professionele toon:** Schrijf foutloos Nederlands en een enthousiaste doch zakelijke toon. Lees hardop na of het natuurlijk klinkt. Geen capslock of overdreven superlatieven.

- **Check legaliteit advertenties:** Bij twijfel over wat wettelijk vereist is in teksten, raadpleeg bronnen zoals ikverkoopuitdehand.be, Vlaanderen.be of je notaris. Liever iets te veel info dan te weinig (een koper *moet* weten waar hij aan toe is, bv. of er een voorkeopsrecht is).
 - **Laat nalezen:** Een verse blik ziet vaak fouten of onduidelijkheden. Vraag iemand om je advertentie te beoordelen alsof hij een koper is – begrijpt hij alles en wordt hij warm om te komen kijken?
-

6. Strategie voor Sociale Media en Online Zichtbaarheid

Naast traditionele immoportalen kan je ook via **sociale media** veel potentiële kopers bereiken. In Vlaanderen zitten enorme aantallen mensen op Facebook, Instagram en andere platforms – waarom zou je je woning daar niet onder de aandacht brengen? Een slimme online strategie kan je bereik vergroten, vaak gratis of tegen lage kosten. Hier bespreken we hoe je Facebook, Instagram, en andere kanalen inzet, en hoe je je **online zichtbaarheid** maximaliseert.

Plaatsing op immoportalen als basis: Vooreerst, zorg dat je advertentie sowieso op de grote immosites staat (**Immoweb**, **Zimmo**, eventueel ook niche-sites). Via ikverkoopuitdehand.be kun je dit gemakkelijk regelen – zij publiceren je woning op de belangrijkste portalen. Deze sites worden door het gros van kopers actief geraadpleegd. Daarnaast kun je overwegen je zoekertje ook op **2dehands.be** te zetten in de rubriek immobiliën (veel particulieren kijken daar naar huizen van eigenaars). Hoe meer platformen, hoe beter, zolang het beheersbaar blijft qua reacties.

Facebook: jouw netwerk en marktplaats: Facebook biedt meerdere mogelijkheden:

- *Persoonlijk netwerk:* Deel je Immoweb-link of een mooi fotoalbum van je huis op je eigen profiel en vraag vrienden/familie om het bericht te delen. “Ken je of ben je iemand op zoek naar een woning in X? Onze gezellige woning staat te koop!” Dit persoonlijke element kan verrassend veel opleveren; mond-tot-mond gaat nu digitaal.
- *Facebook Groepen:* In vrijwel elke gemeente of regio bestaan **lokale groepen** (“Te koop/te huur [gemeente]”, “Gezocht/aanbod in [regio]”). Word lid van zulke groepen en post daar je woning met een paar foto’s en kerngegevens + link naar de uitgebreide advertentie. Let op de groepsregels (sommige verbieden rechtstreeks verkoopaanbiedingen, maar velen laten het toe als het relevant is voor de gemeenschap). Lokale groepen bereiken geïnteresseerden die al specifiek in die buurt zoeken.
- *Facebook Marketplace:* Dit is de verkoophoek van Facebook, waar je ook vastgoed kunt plaatsen. Het voordeel is dat mensen in de buurt jouw advertentie te zien kunnen krijgen als ze in Marketplace rondkijken. Je kunt gratis een vermelding maken met foto’s, beschrijving en je contactinfo. Houd er rekening mee dat via Marketplace soms veel vragen van “nieuwsgierigen” komen – maar iedere serieuze lead is mooi meegenomen.
- *Betaalde Facebook Ads:* Je kan ook een advertentiecampagne opzetten gericht op een doelgroep (bijv. mensen 25-45 jaar, in een straal van 20km rond jouw gemeente, met interesse “Vastgoed”). Met een paar tientjes kan je zo honderden tot duizenden mensen bereiken. Dit vraagt wat kennis van Facebook’s advertentietool. Als dat je te ver gaat, kun je het overslaan, maar het is een optie als je woning een tijdje te koop staat en je wil een nieuw publiek aanboren.

Instagram: visueel verleiden: Instagram is ideaal om de mooiste beelden van je huis te tonen. Maak een post of, nog beter, een **story** of reel (kort filmpje) met een woning-tour. Gebruik relevante hashtags: bv. #tekoop, #woningTeKoop, #[jouwgemeente], #immo, #huiszoeken, etc. Hierdoor kunnen mensen buiten je volgers het ook zien. Tag locaties (gemeente) en eventueel accounts die delen over vastgoed. Instagram is vooral handig als je een mooi pand hebt dat visueel indruk maakt – het platform is erg visueel georiënteerd. Jongere kopers (twintigers, dertigers) zitten vaak op Instagram, en zoals onderzoek aangeeft, **zes op de tien millennials proberen eerst zelf te verkopen/kopen via eigen kanalen**. Speel daarop in door je post deelbaar te maken. Vraag vrienden om je post in hun Stories te delen voor groter bereik.

LinkedIn en andere platforms: LinkedIn kan nuttig zijn als je denkt dat in je professionele netwerk eventueel kandidaten zitten (bvb. als je weet dat collega's woonachtig willen zijn in jouw buurt). Een zakelijke insteek: "Ons huis komt op de markt, tips welkom!". Niet direct het primaire kanaal, maar je verliest niets door het te melden. Twitter is minder relevant tegenwoordig voor huisverkoop, maar je kan het er ook op gooien als je een degelijke following hebt.

Eigen mini-website of webpagina: Sommige verkopers maken een eigen webpagina of gebruiken een dienst als Immo Website om een mooie presentatiepagina van de woning te maken (met extra foto's, video, plan, buurtkaart etc.). Dit link je dan in posts en advertenties. Het oogt zeer professioneel en je kan er meer kwijt dan op Immoweb. Dit is natuurlijk optioneel en hangt af van je digitale skills en zin daarin.

Email en klassieke digitale kanalen: Stuur een **e-mail** rond naar kennissen of collega's met "woning te koop" – je weet nooit wie net iemand kent die op zoek is. Ook kun je een pdf-fiche of digitale flyer maken en die rondmailen. Sommige bedrijven hebben een intranet of prikbord voor personeel: vraag of je daar een aankondiging mag delen.

Volgen van reacties en timing: Eenmaal je op meerdere kanalen adverteert, wees dan ook paraat om reacties op al die platformen op te volgen. Niets zo nefast als een geïnteresseerde die geen antwoord krijgt. Check dagelijks je Facebook Messenger verzoeken (vaak komen Marketplace-berichten daarin), je e-mail inbox en de berichten via Immoweb/Zimmo. **Reageer snel** – dat waarderen mensen en het houdt hun interesse warm. Plan je posts ook strategisch: een Facebookbericht op zondagavond kan veel views krijgen (mensen scrollen dan). Immoweb stuurt vaak op woensdagen mailings naar zoekers – zorg dat je zoekertje up-to-date is. Je kan je advertentie ook eens "opnieuw activeren" of bumpen op een platform als dat kan, zodat het weer bovenaan verschijnt.

Online zichtbaarheid offline aanvullen: Vergeet niet ook een **"Te Koop" bord** aan je huis te plaatsen. Omwonenden of passanten zijn potentiële verkopers (of kennen iemand). Een bord met duidelijk telefoonnummer of verwijzing naar je online zoekertje kan extra leads opleveren. Dit valt weliswaar buiten social media, maar draagt bij aan de totaalaanpak. Het is goedkoop (plakletters op een bord of via ikverkoopuitdehand.be een bord laten maken voor €25-€75).

ikverkoopuitdehand.be ondersteuning: Het handige aan hun service is dat zij je *"niet alleen je eigen platform geven, maar ook aanmoedigen tot actief promoten"*. Ze raden bijvoorbeeld aan om je zoekertje te delen op sociale media en kunnen adviseren in welke Facebookgroepen of websites je best deelt. Bovendien plaatsen zij je advertentie sowieso al op de grote portals, dus dat heb je meteen gedekt. Hun naam is nog niet zo bekend als Immoweb, maar hun site fungeert als verzamelpunt en via jouw persoonlijke dashboard kun je zien vanwaar de leads komen.

Weetje: Volgens een marktanalyse van Dewaele Vastgoedgroep in 2018 is de groei van zelfverkopen deels te danken aan sociale media – jonge verkopers en kopers zijn "digitaal native" en vinden mekaar online. Veel diensten die vroeger via een makelaar liepen (zoekpotentiële matches, publiciteit voeren) gebeuren nu via Facebook en co. Door als verkoper actief te zijn op die kanalen, surf je mee op die trend en vergroot je de kans om nét die ene koper te bereiken die anders je advertentie misschien gemist had.

Afsluitende tips – Social media & online

- **Gebruik je netwerk:** Kondig de verkoop aan op je persoonlijke socials en vraag delen. Je eigen netwerk gunt het je vaak en zo verspreidt het zich organisch.
 - **Lokale Facebookgroepen:** Post je woning in relevante “te koop” of buurtgroepen – vaak komen zeer gerichte reacties hieruit.
 - **Hou het interactief:** Reageer snel en vriendelijk op vragen via Messenger, comments of e-mail. Een snelle respons geeft kandidaat-kopers vertrouwen.
 - **Pas op voor scammers:** Op openbare platforms als Marketplace kun je onzinreacties krijgen (bv. iemand uit het buitenland die ongezien wil kopen). Wees gezond kritisch en geef nooit vertrouwelijke gegevens zomaar prijs. Echte geïnteresseerden herken je vaak aan gerichte vragen.
 - **Meet resultaat:** Zie je na twee weken weinig respons online? Pas je strategie aan: herpost op een ander tijdstip, voeg een video toe, probeer een kleine advertentieboost. Blijf dynamisch tot je merkt dat de visibiliteit goed zit (meerdere aanvragen per week is een goed teken).
-

7. Bezoekmomenten Organiseren: Voorbereiding, Rondleiding, Veiligheid en Opvolging

Je hebt geïnteresseerden kunnen overtuigen met je advertentie – fantastisch! Nu komt de volgende cruciale stap: de **bezoeken** of bezoekmomenten. Tijdens een bezoek beslist de kandidaat-koper of jouw huis echt aan zijn verwachtingen voldoet. Dit is het moment om je woning optimaal te presenteren én om vertrouwen te wekken door deskundig en open te antwoorden op vragen. Tegelijk moet je letten op praktische zaken zoals planning, veiligheid en opvolging nadien. We overlopen hier hoe je bezoeken het best aanpakt.

Inplannen van bezoeken: Probeer indien mogelijk de aanvragen te groeperen. Heb je veel reactie, kun je overwegen een of twee **open huis momenten** te organiseren (bv. zaterdag van 10-12u en woensdagavond 18-20u) waar meerdere mensen na elkaar of tegelijk kunnen langskomen. Dit creëert soms zelfs een “drukte” die de interesse aanwakkert (“er is veel belangstelling, we moeten snel zijn”). Zorg wel dat je het aantal tegelijk aanwezig in de hand houdt – te veel volk ineens is niet ideaal om persoonlijk te woord te staan. Alternatief is individuele afspraken inplannen verspreid over verschillende dagen. Kies wat voor jou haalbaar is. Weekend en avonden zijn voor vele werkende kopers het makkelijkst.

Voorbereiding van je huis voor elk bezoek: Zie het een beetje als een **openingsreceptie**: het huis moet er op z’n best bij liggen en een warm welkom bieden. Concreet:

- Kort vóór de afspraak nog even rondgaan: alle ruimtes netjes, snel stofdoek over tafel, toilet schoon en een frisse handdoek, vuilnisbakken geleegd (niemand wil een geur van afval ruiken), eventueel ramen open voor frisse lucht en dan weer dicht.
- Zet de **temperatuur** op een comfortabel niveau. In de winter zeker verwarmen op normale kamertemperatuur. In de zomer liefst goed verluchten en eventueel ventilator aan in zolderkamers. Een te koud of te heet huis bezorgt een slecht gevoel.
- **Lichtplan:** Doe alle gordijnen open en alle lichten aan (**ook overdag**). Dit is een beproefde makelaarstechniek: het kost je een paar cent stroom, maar een verlichte woning oogt levendiger en ruimtelijker. Ook sfeerlampen in hoekjes aan, buitenlicht aan als het schemert.
- **Sfeer creëren:** Je kunt zachte achtergrondmuziek opzetten (instrumentale, rustige muziek) om een aangename ambiance te geven. Dat voorkomt ook ongemakkelijke stiltes. Zorg voor een neutrale geur: bak desnoods een appeltaart of zet verse koffie, zoals vaak clichématig aangeraden wordt – het werkt wel degelijk voor het thuisgevoel. Of plaats een subtiele geurstokjes in de hal (niet te penetrant).
- **Veiligheid en privacy:** Berg waardevolle spullen en documenten goed op. Laat geen post of rekeningen rondslingeren, verberg juwelen, cash geld en laptops. Hoewel 99% van bezoekers te goeder trouw is, is het best practice om niets van waarde voor het grijpen te laten.

Ontvangst van de bezoekers: Wees stipt op tijd thuis en zorg dat je zelf rustig en vriendelijk bent. Doe de deur open, begroet de mensen hartelijk. Begin eventueel met een kort praatje om de stemming te zetten: “Hoe was de rit? Fijn dat u er bent.” Neem jassen aan indien gepast, bied desnoods een drankje aan (water/koffie – al wordt dat zelden geaccepteerd, het is attent). Dit gaat natuurlijk vooral bij individuele bezoeken; bij een druk open huis ligt dat moeilijker.

De rondleiding: Start de rondleiding gestructureerd. Bijvoorbeeld: eerst de leefruimtes op het gelijkvloers tonen, dan naar boven voor de slaapkamers en badkamer, en eindigen in de tuin of

keuken (een plek waar je nadien makkelijk nog kunt praten). Leid de mensen kamer per kamer en vertel beknopt de belangrijke zaken: “Dit is de woonkamer, ~35m², met eiken vloer en houtkachel die blijft staan. Zoals u ziet komt hier veel licht binnen in de namiddag. Hiernaast de keuken, vernieuwd in 2018, alle toestellen (merk X) blijven inbegrepen...”, etc. Probeer niet te overweldigen met detail, maar geef een verkoop-pitch per ruimte: highlight het goede (ruimte, licht, materiaal, uitzicht) en als er iets minder is (bv. kleine kamer) hoef je dat niet zelf negatief te benoemen – laat hen dat zelf ontdekken en vragen stellen indien belangrijk.

Interactie tijdens bezoek: Wees **attent en luisterbereid**. Laat ruimte voor de bezoekers om te kijken en eventueel onderling te overleggen. Niet elke seconde hoeft volgepraat. Stel open vragen als: “Had u al iets gevonden van wat u zoekt in een woning?” of “Ziet u de indeling hier zitten voor uw gezin?”. Dit geeft jou ook info over hun interesses. Antwoord open en eerlijk op hun vragen (hoofdstuk 12 gaat dieper in op veelgestelde vragen en antwoorden). Als je iets niet weet, **gaf dat toe en noteer het**: “Goeie vraag, dat zou ik moeten opzoeken voor u – ik laat het zeker weten.” Bijvoorbeeld exacte bouwjaar, of diepte van de waterput, etc. Niet alles hoef je paraat te hebben, maar laat zien dat je bereid bent info na te sturen.

Zaken die bijna altijd gevraagd worden: EPC en stookkosten (dus hou een kopie van EPC bij de hand en misschien de laatste jaarafrekening van gas/elektriciteit), reden van verkoop, beschikbaarheid (wanneer kan men erin bij aankoop), en “hoe zit het met de burens/omgeving”. Bereid dus korte, positieve antwoorden daarop voor (meer hierover in hoofdstuk 12).

Meerdere mensen tegelijk: Als je een koppel op bezoek hebt, richt je tot allebei, niet alleen tot degene die meeste vragen stelt. Bij groepen (bijv. open huis met meerdere koppels) kun je eerst een algemene rondleiding geven (“we gaan even gezamenlijk door het huis wandelen, stel gerust vragen”) en nadien individueel nog praat sessies doen. Soms is het goed iemand mee te vragen om te helpen, zeker bij drukte. Die kan bv. beneden blijven terwijl jij boven rondleidt, zodat niemand ongeleide door je huis dwaalt.

Veiligheid tijdens de rondgang: Laat bezoekers zelf rondkijken, maar volg ze wel op afstand. Je hoeft niet constant in hun personal space te zijn, maar blijf in de buurt. Zo kun je ook in de gaten houden dat er niks gek gebeurt. In coronatijden golden speciale regels (mondmasker, max 2 tegelijk), maar anno 2025 zijn er geen beperkingen meer, al kun je als je wil nog handsanitizer aanbieden bij de ingang – sommige mensen appreciëren dat. Maak je geen zorgen, de meeste kijkers gedragen zich prima. Het kan geen kwaad om bijvoorbeeld je partner of een vriend(in) op de hoogte te brengen dat er bezoeken zijn, of zelfs aanwezig te laten zijn, zeker als je je daar veiliger bij voelt. 's Avonds alleen thuis rondleiden kan voor sommige verkopers wat onbehaaglijk zijn – voel je vrij om dan met twee te zijn.

Afsluiten van het bezoek: Nadat alles gezien is, vraag je of ze misschien nog eens iets willen terugzien of vragen hebben. Dring zeker niet meteen aan voor een bod – geef hen de ruimte om te verteren. Je kan polsen: “Wat vindt u ervan?” of “Voldoet het een beetje aan de verwachtingen?”. Luister goed; als ze kritiekpunten hebben, ga niet defensief in de tegenaanval. Bedank ze op het einde voor hun komst en zeg dat ze bij verdere interesse of vragen **altijd mogen contacteren**. Geef eventueel een A4 **infofiche** mee (zie hoofdstuk 11) waarop de belangrijkste gegevens en je contact staan – dat helpt hen onthouden en vergroot de kans dat ze later nog eens contact opnemen.

Spreek af hoe het verder gaat: bijvoorbeeld “We verzamelen de komende week alle biedingen, dus laat gerust iets weten voor vrijdag als u een bod zou willen uitbrengen.” – maar alleen als dat ook effectief je plan is natuurlijk. Of zeg: “Ik hoor graag binnen een paar dagen of er interesse is, en anders veel geluk met de verdere zoektocht.” Always leave on good terms; ook mensen die niet kopen kunnen via via anderen doorverwijzen.

Tijdens en na bezoeken registreren: Noteer voor jezelf bij elk bezoek de namen en contactgegevens (telefoon/email) van de bezoekers. Je kan daarvoor een **bezoekfiche** gebruiken waarop ze hun naam en e-mail invullen bij aankomst, bijvoorbeeld onder het mom van corona-tracing of latere contactname. Zo heb je meteen een lijstje. Het is ook handig om feedback te noteren (wat vonden ze leuk/minder) – wie weet kun je dat gebruiken om bv. je prijs of presentatie bij te sturen als je van verschillende mensen dezelfde opmerking krijgt (bv. “mooi huis maar prijs te hoog voor wat renovaties nodig”).

Opvolging na de bezichtiging: Het kan nuttig zijn om bezoekers die interesse toonden nadien op te volgen. Bel of mail ze een dag of twee na het bezoek: “*Dank voor uw komst, heeft u nog vragen? Zie u zichzelf verder gaan met deze woning?*” Op een beleefde manier polsen. Sommigen zullen aangeven dat ze andere opties verkiezen – bedank hen dan en klaar. Anderen twijfelen nog; bied aan extra informatie te bezorgen (vb. plannen van het huis, extra foto’s, meetstaten). Dit toont jouw betrokkenheid en kan net dat zetje geven. Overdrijf niet; je wil niet stalkerig overkomen. Één keer opvolgen is meestal genoeg. Daarna ligt de bal bij de koper.

Eerlijkheid en betrouwbaarheid: Tijdens bezichtigingen is eerlijkheid echt de beste aanpak. Je bent zelf de verkoper en juridisch ook **meldingsplichtig** voor belangrijke gebreken. Heb je bv. ooit waterschade gehad, meld het en leg uit hoe het is opgelost. Als iemand vraagt “hoe oud is het dak?”, geef het juiste bouwjaar of zeg je het niet exact weet maar dat het geen recente vernieuwing is, etc. Liegen of zaken verzwijgen kan later voor grote problemen zorgen (juridisch: verborgen gebreken die je kende, kun je aansprakelijk voor gesteld worden). Bovendien prikken veel kopers daar doorheen. Eerlijkheid bouwt vertrouwen. Kopers kopen ook een beetje de **verkoper**: als jij betrouwbaar overkomt, zijn ze geruster om van jou te kopen zonder makelaar als tussenpersoon.

Ondersteuning bij bezoeken: Vooraf kun je van ikverkoopuitdehand.be een **checklist en tips** krijgen zodat je goed voorbereid bent en weet wat je moet (en niet moet) zeggen tijdens rondleidingen. Dit kan gaan over hoe technische vragen te pareren, of hoe je best reageert als iemand een opvallend minpunt aanwijst. Zij hebben ervaring met wat kandidaat-kopers doorgaans willen horen en welke informatie hen helpt een beslissing te maken. Zo sta je er niet alleen voor. Ook kun je je contactpersoon van het platform achteraf feedback geven hoe de bezoeken gingen en samen evalueren wat de volgende stappen zijn (handig als er bv. meerdere geïnteresseerden zijn – hoe dat aanpakken?).

Afsluitende tips – Bezichtigingen

- **Maak een planning:** Bundel afspraken als dat uitkomt, maar geef serieuze kandidaten ook voldoende individuele aandacht. Wees flexibel: meer kijkers betekent meer kans op een koper.
- **Huis tiptop voor elk bezoek:** Verse lucht, aangename temperatuur, alle lichten aan en alles netjes – laat je woning stralen alsof het een modelwoning is.
- **Wees een goede gids:** Leid bezoekers enthousiast rond, geef relevante info per ruimte, maar laat hen ook zelf ontdekken. Ga niet op de huid zitten, voel aan wat zij willen.
- **Veiligheid eerst:** Houd overzicht over je bezoekers, laat niemand onbewaakt door je persoonlijke ruimtes snuffelen. Berg kostbaarheden op en sluit na afloop alle ramen/deuren weer af.
- **Professionele houding:** Anticipeer op vragen (EPC, kosten, buurt) en beantwoord feitelijk en eerlijk. Ken je huis door en door – dat geeft vertrouwen. Durf “weet ik niet” te zeggen en na te zoeken als dat zo is.
- **Follow-up loont:** Neem na een bezoek contact op als je denkt dat er interesse was, om vragen te beantwoorden of de volgende stappen te bespreken. Dit laat zien dat je een serieuze verkoper bent en kan twijfelaars overtuigen door net dat extra duwtje.

8. Onderhandelings technieken en Veelgemaakte Fouten

Je hebt één of meerdere geïnteresseerde kopers gevonden – gefeliciteerd! Nu breekt de fase van **onderhandelen** aan. Dit is vaak het spannendste deel voor particuliere verkopers. Je wilt uiteraard de beste prijs en voorwaarden krijgen, terwijl de koper liefst een voordelige deal wil. Onderhandelen is een kunst op zich, maar met een paar technieken houd je het proces zakelijk en succesvol. Tegelijk bespreken we hier veelgemaakte fouten zodat jij die kunt vermijden.

Startpunt: een bod ontvangen. Idealiter doet een kandidaat-koper na een bezoek een **bod** (offerte) op je woning. Dit kan mondeling, per e-mail of via een ondertekend document. Hoe officieel het bod is, varieert. Als je via ikverkoopuitdehand.be werkt, kan een kandidaat bijvoorbeeld een **online bod** uitbrengen via hun platform, dat juridisch correct geregistreerd wordt. Belangrijk is: neem elk bod ernstig, maar **bewaar je kalmte**. Reageer niet in het heetst van de strijd vanuit emotie. Een te laag bod? Niet kwaad worden of smalend doen; bedank voor het bod en zeg dat je het zult overwegen. Onderhandelen is geen strijd, maar een gesprek.

Bepaal je onderhandelingsruimte en strategie: Hopelijk had je op voorhand al je **minimumprijs** bepaald (hoofdstuk prijsbepaling). Houd die in je achterhoofd als absolute grens. Alles daarboven is mooi meegenomen. Bij een eerste bod dat onder je vraagprijs ligt, kun je bijna altijd **tegenofferte** doen, tenzij het echt onaanvaardbaar laag is en de koper niet serieus lijkt. Bedenk: de meeste kopers proberen het gewoon, laag bieden kan altijd nog verhoogd worden. Stel een **realistisch tegenbod** voor. Vaak is de gulden middenweg een goede benadering (bv. jij vraag 300k, zij bod 280k → misschien counteren op 290k). Zorg dat je redenatie hebt voor je prijs: als een koper vraagt waarom je dat tegenbod doet, kun je bv. verwijzen naar de marktwaarde of de investeringen die in de woning zitten – houd het feitelijk.

Zakelijk en koel blijven: Emoties kunnen hoog oplopen, zeker als het gaat over je eigen huis. Maar probeer het zakelijk te benaderen: het gaat om een product (jouw woning) en een prijs waar koper en verkoper tevreden mee moeten zijn. **Neem de tijd** om na te denken over een bod; je mag best even een nachtje slapen over een belangrijk besluit. Laat je niet opjatten tot impulsieve beslissingen ter plekke. Als je meerdere geïnteresseerden hebt, wees hier heel voorzichtig: speel ze niet te ostentatief tegen elkaar uit, maar transparant melden dat er andere kandidaten zijn kan wel (zonder namen te noemen). Organiseer eventueel een **bieden binnen bepaalde termijn** procedure als dat zich voordoet, zodat iedereen een faire kans krijgt.

Onderhandel niet enkel over prijs: Zijn de standpunten over de prijs moeilijk te verzoenen? Kijk of er **andere onderhandelingspunten** zijn waar ruimte zit. Bijvoorbeeld de **opleverdatum**: misschien kan jij vroeger of later de sleuteloverdracht doen om de koper te plezieren, zonder dat het jou veel uitmaakt. Of **roerende goederen**: stel dat de koper krap bij kas is, je zou kunnen voorstellen bepaalde meubels of gordijnen achter te laten inbegrepen, wat voor hen waarde heeft en voor jou minder. Of eventueel een deel van de **notariskosten** op jou nemen (in België is dat ongebruikelijk want koper betaalt kosten, maar je zou bv. kunnen voorstellen om de kosten van de compromis-opmaak door een notaris te dragen, wat meestal €500 à €1000 is, als gebaar in plaats van verdere prijsdaling). Dit zijn manieren om tegemoet te komen zonder direct je vraagprijs te moeten verlagen.

Communicatie: schriftelijk bevestigen: Praat je in persoon of telefoon over een bod, leg het daarna **schriftelijk vast** (e-mail is al prima) om misverstanden te vermijden. Bv. “Beste, bevestiging van ons gesprek: u biedt €X onder voorwaarden Y (bv. onder voorbehoud lening), dit zal ik intern bespreken.” Op die manier liggen de kaarten duidelijk. Let op: een **schriftelijk aanvaard bod** is in België **bindend**! Als je per mail “Ok, akkoord met uw bod van €300k” stuurt, heb je in principe een overeenkomst. Doe dit dus enkel als je echt akkoord bent en bereid meteen tot actie (compromis opstellen) te komen. Daarom, vaak is het beter in een **onderhandelingsfase** nog niets definitief te tekenen of te mailen van akkoord, maar pas als beide echt overeenstemming hebben een compromis of onderhandse overeenkomst te ondertekenen (zie hoofdstuk 9).

Veelgemaakte fouten van verkopers:

- *Emotioneel reageren:* Koper maakt een laag bod en verkoper voelt zich beledigd en kapt de communicatie af. Dit is af te raden – blijf vriendelijk en rustig uitleggen waarom dat bod te laag is eventueel, en vraag hoe de koper tot dat bedrag kwam. Misschien valt er toch een middenweg te vinden.
- *Onrealistische houding:* Denken dat jouw huis “het enige is” en niet willen bewegen in prijs terwijl de markt anders aangeeft. Star vasthouden aan een te hoge prijs kan kopers afschrikken. Onderhandelen is geven en nemen. Als de koper een valide punt heeft (bv. “er moet toch de badkamer volledig vernieuwd, dat kost ons X”), dan kun je daar rekening mee houden.
- *Te snel toegeven:* Aan de andere kant, sommige verkopers gaan té gretig akkoord uit schrik de koper kwijt te raken. Bijvoorbeeld direct ja zeggen op het eerste bod, terwijl die persoon misschien gerust nog 5.000 EUR meer had willen geven. Als je relatief veel belangstelling hebt, hoef je niet op het eerste beste bod in te gaan. Een veelvoorkomend advies: **neem altijd een tegenbod** (tenzij het bod 100% aan je vraag of boven verwachting is). Wie weet was de koper bereid tot meer.
- *Verkeerde timing en tactiek:* Al te lang wachten met antwoorden kan negatief zijn; koper voelt zich genegeerd en haakt af. Probeer binnen 24-48 uur toch te reageren op een bod (ook al is het om te zeggen dat je nog even bedenktijd vraagt). Ook bluffen met “er is een hoger bod” als dat niet zo is, kan gevaarlijk zijn – integriteit duurt het langst; als de koper erachter komt dat er geen andere bidders waren, schaadt dat vertrouwen.
- *Vergeten de afspraken vast te leggen:* Men komt mondeling iets overeen (bv. dat de koelkast mag blijven, of dat een lekkage nog hersteld wordt voor overdracht) en zet het niet in het compromis. Later kan de herinnering verschillen en krijg je discussie. Dus: **alles zwart op wit** zodra er akkoord is, liefst meteen verwerkt in de compromis tekst.

Ondersteuning en advies tijdens onderhandelingen: Hier komt de meerwaarde van een begeleider als ikverkoopuitdehand.be sterk naar voren. Als particulier is het moeilijk in te schatten hoeveel onderhandelingsruimte je hebt en wat tactisch is. Het platform **adviseert je hoeveel speelruimte je hebt en hoe je op een bod reageert, terwijl je toch zakelijk blijft**. Ze kunnen helpen om emoties eruit te filteren en een countervoorstel op te stellen dat fair is. Ook als je meerdere bidders hebt, kunnen zij een structuur voorstellen (vb. finale biedingsronde). Het komt er telkens op neer “sterke, doordachte beslissingen” te nemen en niet in valkuilen te trappen.

Nog een handig iets: via hun digitaal platform kunnen biedingen binnenkomen en vastgelegd worden. Dit geeft een veilig gevoel dat alles officieel is (met tijdstempel, voorwaarden enz.), zeker als

er concurrentie is tussen kopers. In de pers lezen we ook hoe **online biedsystemen** de transparantie verhogen en de verkoper verzekeren van de beste prijs zonder telkens rechtstreeks te moeten pingpongen.

Win-win als doel: De beste onderhandelingen eindigen met **twee winnaars**. De koper voelt zich serieus genomen en tevreden met de aankoopprijs, de verkoper krijgt een prijs waar hij akkoord mee kan gaan. Probeer hier naartoe te werken. Soms betekent dat iets toegeven – maar als de koper daardoor nog tevredener is, verkleint dat de kans op afhaak of moeilijk gedoe later. Andersom moet jij ook gelukkig blijven; voel je absoluut niet verplicht lager te verkopen dan je minimum. Dan liever vriendelijk bedanken en wachten op een andere koper (mits je de luxe van tijd hebt).

Wanneer akkoord? Als jullie op een prijs en basisvoorwaarden uitgekomen zijn die beide aanvaardbaar vinden, spreek je duidelijk af: “Oké, voor €X met die voorwaarden zijn we het eens.” Feliciteer elkaar. **Vanaf nu niet meer verder onderhandelen met derden!** Je hebt dan een moreel (en als het schriftelijk was zelfs juridisch) akkoord met deze koper. Tijd om het op papier te zetten in een (voorlopige) verkoopovereenkomst – dat behandelen we in het volgende hoofdstuk.

Afsluitende tips – Onderhandelen

- **Houd het hoofd koel:** Neem niets persoonlijk op. Een laag bod is een startpunt, geen aanval. Antwoord met argumenten en kalmte.
- **Ken je bodemprijs:** Weet op voorhand tot hoever je wilt zakken zodat je weet wanneer je moet volhouden of kunt toegeven.
- **Onderhandel alle voorwaarden:** Niet enkel de euro's, maar ook timing, overname meubilair, eventuele voorwaarden kunnen bespreekpunten zijn. Zo creëer je oplossingen buiten puur prijs.
- **Valkuil: te snel “ja” of “nee”:** Te snel akkoord? Misschien had er meer ingezeten. Te snel afgewezen? Misschien koper weggejaagd. Probeer telkens een tegenvoorstel of middenweg te zoeken.
- **Leg elk akkoord vast:** Mondeling oké is prima, maar bevestig per e-mail. En uiteindelijk: alles in de compromis zetten, tot elke belofte toe, om discussie achteraf te vermijden.
- **Gebruik hulplijnen:** Twijfel je, bespreek met je notaris of verkoopcoach (bv. bij ikverkoopuitdehand.be) hoe best te reageren. Een ervaren tweede opinie kan je behoeden voor fouten in het heetst van de strijd.

9. De Verkoopcompromis: Inhoud, Voorbereiding, Opschortende Voorwaarden, Timing

Wanneer koper en verkoper het eens zijn over de verkoop (prijs én voorwaarden) is het tijd om de afspraken officieel te bekrachtigen in een **verkoopcompromis**. In België is dit de voorlopige koopovereenkomst, een juridisch bindend contract dat de eigendomsoverdracht voorbereidt. Het wordt ook wel “voorlopige akte” genoemd, al is er niets voorlopigs aan: eenmaal ondertekend is het moeilijk er nog onderuit te komen buiten eventuele voorzienbare ontbindende voorwaarden. Hier bespreken we wat er allemaal in zo’n compromis moet staan, hoe je die opstelt of laat opstellen, en welke aandachtspunten er zijn (zoals de **opschortende voorwaarden** voor een lening). Ook de timing (wanneer naar de notaris) komt aan bod.

Laat bij voorkeur de notaris de compromis opstellen: Hoewel je wettelijk zelf een compromis mag opstellen, wordt sterk aangeraden om dit door een **notaris** te laten doen of minstens te laten nalezen. In Vlaanderen is het gebruikelijk dat de koper een notaris kiest die de akte zal verlijden; die notaris maakt vaak ook de compromis op **zonder kost voor de verkoper** (de koper betaalt uiteindelijk de notariële kosten bij akte, de compromis-opmaak wordt gezien als deel daarvan). Dus: maak gebruik van deze service – het kost je doorgaans niets en geeft veel gemoedsrust. Enkel als de verkoop uiteindelijk toch niet doorgaat en er al kosten gemaakt zijn voor de compromis, zou een notaris een kleine vergoeding kunnen rekenen, maar dat is eerder uitzondering. Het uitgangspunt: *compromis via notaris is meestal gratis voor jou als verkoper*.

Mocht je via een platform als ikverkoopuitdehand.be werken, dan kunnen zij ook helpen: ze **voorbereiden** zelfs een volledige compromis op maat of kijken jouw versie na. Zij zorgen dat het document correct en volledig is, afgestemd op jouw situatie. Daarna kun je dit bij de notaris laten bevestigen of direct ondertekenen. Dit is ideaal als je snel wilt schakelen.

Inhoud van een standaard compromis: Een compromis bevat een flink aantal clausules. De belangrijkste onderdelen zijn:

- **Identiteit van partijen:** Volledige gegevens van verkoper(s) en koper(s) (naam, adres, geboorteplaats/-datum, ID nummers, eventueel huwelijksstelsel). Check dat deze 100% correct gespeld staan.
- **Beschrijving van het goed:** Adres, kadastrale gegevens (sectie, nummer, KI), type (huis, apt, garage,...), eventueel referentie naar eigendomsakte van verkoper. Alles wat verkocht wordt moet hierin (grond, gebouwen, eventuele meeverkochte roerende zaken zoals een losstaand zwembad of gordijnen – die kun je ook apart vermelden).
- **Prijs en betalingswijze:** De overeengekomen verkoopprijs in cijfers én letters, en hoe die betaald zal worden (meestal via overschrijving bij akte). Hier vermeld je ook het **voorschot** (zie verder) dat in het kader van de compromis betaald wordt. Bv. “Bij ondertekening betaalt koper een voorschot van € XX aan verkoper op rekening BE..., zijnde 5% van de koopsom.” Of het voorschot wordt toevertrouwd aan de notaris – wat aan te raden is voor veiligheid.
- **Opschortende (ontbindende) voorwaarden:** Dit is een cruciaal onderdeel. De meest voorkomende is de **leningsvoorwaarde**: de verkoop gaat niet door (en koper krijgt voorschot terug) als koper geen hypothecair krediet verkrijgt van minstens €X tegen max Y% rente voor datum D. Vaak wordt ±4 tot 6 weken gegeven voor het bekomen van een lening, en moet de koper bewijzen dat hij bij bv. 2 banken geprobeerd heeft indien het niet lukt. Andere mogelijke voorwaarden: verkrijgen van stedenbouwkundige vergunning voor een gepland

project, of bekomen van goedkeuring door VME (zeldzaam), of verkoop eigen woning van koper eerst (af te raden om te aanvaarden als verkoper tenzij je veel tijd hebt). Leg duidelijk vast tot wanneer de opschortende voorwaarde loopt en wat er gebeurt als die niet vervuld wordt (normaal: overeenkomst ontbonden zonder schadevergoeding, voorschot terug).

- **Verklaringen verkoper omtrent informatiedocumenten:** Hierin bevestigt de verkoper dat hij alle attesten heeft bezorgd: EPC, elektriciteitsverslag, bodemattest, asbestattest, stedenbouw info, enz. en dat de koper erkent die ontvangen te hebben. Eventuele resultaten worden ook vermeld (bv. “EPC 300 kWh/m², label D, verslag opgemaakt door ... op datum...”). Voor appartementen komt hier de lijst van documenten VME (zie hoofdstuk 14) en verklaring dat koper die ontving.
- **Juridische bedingen:** Dit zijn standaardclausules als: de verkoop gebeurt onder de ontbindende voorwaarde van niet-betaling registratierechten (standaard die erin moet maar niet relevant tenzij fraude), dat het goed verkocht wordt vrij van hypotheeken of andere lasten (tenzij bv. erfdienstbaarheden die overgaan), dat verkoper verklaart geen huurcontracten te hebben lopen (of juist wel, met details), of dat het *as is* verkocht wordt met uitsluiting van zichtbare en verborgen gebreken *behoudens deze die hij verzwegen heeft* (die standaard artikel 1641 BW clause). Dit zijn grotendeels bescherming voor koper en verkoper zoals in de wet voorzien, aangepast aan de situatie. Vaak ook: de koper heeft een **onderzoeksplicht** (verkent huis, stelt vragen) en verkoper meldingsplicht. Verder: boetebeding (zie hieronder), eventuele bijzondere afspraken (bv. nog uit te voeren herstelling door verkoper, of dat de koper bepaalde roerende goederen overneemt voor X euro, etc.).
- **Boetebeding bij niet-naleving:** Vrij standaard is een clause dat de in gebreke blijvende partij (koper of verkoper) een forfaitaire schadevergoeding/boete betaalt, vaak gelijk aan het voorschot (bv. 10% van de prijs). Zodat als koper afhaakt zonder geldige reden, hij zijn voorschot kwijt is (aan verkoper), en als verkoper afhaakt moet hij dat voorschotbedrag aan koper betalen (dubbele terugbetaling). Dit is om de naleving af te dwingen.
- **Voorschot:** Zoals vermeld, meestal 5 à 10% van de prijs wordt bij compromis betaald als voorschot. Leg vast waar dat staat (op rekening notaris of verkoper). Notaris is veiliger, want die stort automatisch terug aan koper als een ontbindende voorwaarde zich voordoet of draagt het door bij akte. Direct aan verkoper kan ook, maar dan moet verkoper terugstorten bij ontbinding – juridisch net iets gevoeliger.
- **Termijn voor akte:** Hier staat binnen welke termijn de notariële akte moet verleden zijn. Wettelijk moet dat binnen max. 4 maanden omdat dan de verkooprechten betaald moeten zijn. Meestal zet men “binnen 4 maanden na heden” of een specifieke datum, of “uiterlijk dd/mm/jjjj, verlengbaar mits onderling akkoord”. Vermeld ook dat koper de keuze van notaris heeft (als dat nog niet gebeurd is) en dat notaris X (kopersnotaris) belast is met de akte. Eventueel dat verkoper ook notaris Y aanstelt (kosten te delen).
- **Aanvaarding staat van het goed:** Vaak tekent de koper voor “gekend en aanvaard zoals hij het heeft gezien, zonder andere waarborgen dan voorzien, en in de staat waarin het zich bevindt bij het ondertekenen van de akte”. Dit betekent bv. dat hij de kleine gebreken die zichtbaar waren accepteert. Let op: dit sluit verborgen gebreken niet uit als de verkoper die verzwegen opzettelijk, maar het dekt je wel in voor zichtbare dingen.

- **Bijlagen:** Meestal worden kopieën van alle attesten als bijlage toegevoegd, en eventueel een plan of foto, zodat zeker is waarover het gaat.

Controleer alles nauwgezet: Lees de ontwerpcompromis volledig door (ja, alle kleine lettertjes!). Het is een juridisch document, maar wel eentje dat jij ook moet begrijpen. Vraag uitleg aan de notaris bij onduidelijke clausules. Let op dat **afspraken die je mondeling maakte, erin staan**. Bijvoorbeeld als koper mocht nog iets voorbehouden of als jij nog iets zou doen (bv. muur schilderen voor akte). Alles moet erin om later discussies te voorkomen.

Opschortende voorwaarden – wees specifiek: De voorwaarde “onder voorbehoud van bekomen lening” is standaard, maar zorg dat de modaliteiten duidelijk zijn: welk bedrag moet de lening minimaal dekken? Is het de volledige koopprijs of minder (sommige kopers hebben eigen inbreng, dan kan de voorwaarde bv. luiden “onder voorbehoud van hypothecaire lening van min. €200.000” als aankoopprijs €300.000 is en koper €100k zelf heeft)? Ook: tot welke datum geldt dit (meestal 4 tot 6 weken na compromis)? En wat moet koper doen om hierop een beroep te kunnen doen (bewijzen van 2 weigeringen bijvoegen). Soms wil de verkoper een “hardheidsclausule”: dat als koper geen moeite deed voor lening, hij boete verschuldigd is. Bespreek dat.

Heb je andere voorwaarden, maak ze ook helder en met deadline. Bv. “onder voorbehoud bekomen stedenbouwkundige vergunning voor bijbouw van 20m², aanvraag in te dienen binnen 1 maand en beslissing uiterlijk binnen 4 maanden; indien negatief besluit kan koper ontbinden binnen 2 weken daarna.” Dit zijn op maat scenario’s. Meestal is enkel de leningclausule van toepassing.

Tijd tussen compromis en akte: Na de compromis is getekend, heeft de koper meestal een “adempauze” om alles in orde te brengen (banklening regelen, notaris doet administratief werk). De standaard is zo’n 8 tot 12 weken tot akte. Wettelijk maximum 4 maanden (anders moeten jullie verlengen of registratierechten eerder betalen). Fednot adviseert om die periode rond de 3 maanden te houden. Jij als verkoper moet ondertussen eventueel zorgen dat je verhuisd raakt tegen de akte (tenzij anders overeengekomen). Als je **langer in het huis wilt blijven na akte**, moet dat eigenlijk vóór compromis al bedongen worden (bijv. met huurconstructie). Zonder afspraak moet je opleveren vrij van gebruik bij akte.

Registratie van compromis: Vergeet niet dat een onderhandse verkoopovereenkomst officieel binnen 4 maanden geregistreerd moet worden bij het registratiekantoor. Als je via notaris werkt, doet die dat meestal meteen (binnen 2 weken is de norm). Dit is belangrijk om datumvastheid te verkrijgen (en kleine registratierechten te betalen, ±€50) maar dit is technisch; de notaris zal dat afhandelen. Voor jou: zorg dat koper en jij elk een origineel ondertekend exemplaar krijgen, en de notaris ook. Vaak wordt in drievoud getekend: voor verkoper, koper, notaris.

Ikverkoopuitdehand.be en compromis: Het platform kan zoals gezegd een **correcte en volledige versie op maat** leveren. Ze stemmen dit af op de situatie (bv. toevoegen dat verkoper bepaalde documenten nog zal leveren, of dat asbestattest in orde is, etc.). Dit neemt jou heel wat schrijfwerk en zorgen uit handen. Ze voorzien alle wettelijke vereisten, zodat je niks vergeet. Je kunt dit dan samen met de koper doornemen en ondertekenen, of naar de notaris sturen als basis. Ze spelen hier dus een rol van juridisch ankerpunt.

Handtekeningen en uitwisseling: Je kan de compromis bij elkaar thuis tekenen of bij de notaris. Zorg dat iedereen elke pagina parafeert en op het einde voluit tekent, datum erbij. Wissel dan een exemplaar uit (koper eentje, verkoper eentje, notaris eentje). En dan is de verkoop officieel beklonken! Koper zal nu meestal zijn bank in gang zetten voor lening (indien nog niet). Als er een

voorschot afgesproken was en nog niet betaald, gebeurt dat nu meteen of binnen enkele dagen. Het voorschot gaat naar de afgesproken rekening (liefst notaris).

Na de compromis: Veel verkopers ademen nu opgelucht – terecht, het moeilijkste lijkt gebeurd. Toch: blijf de deadlines in de gaten houden (bv. de leningstermijn). Houd contact met de koper: vraag halfweg of de lening al goedgekeurd is bijvoorbeeld. Mocht een probleem rijzen (bv. koper krijgt geen financiering), dan kun je eventueel nog beslissen iets te heronderhandelen of moet je je erbij neerleggen dat de verkoop ontbonden raakt. Maar dat terzijde – meestal verloopt alles normaal en kun je beginnen af te tellen naar de notariële akte waar je definitief verkoopt en je geld ontvangt.

Afsluitende tips – Compromis

- **Schakel notaris in:** Laat bij voorkeur de compromis door een professional opstellen of minstens controleren. Het gaat om je huis, neem geen modelletje van internet zonder kennis van zaken over.
- **Controleer elk detail:** Namen, bedragen, datums – fouten hierin kunnen later problemen geven. Besteed extra aandacht aan opschortende voorwaarden; zijn ze duidelijk en redelijk in termijn?
- **Zet alle afspraken erin:** Mondelinge beloftes hebben geen waarde erna. Dus als de koper iets vroeg en jij stemde toe (bv. herstellen van iets, of bepaald meubel laten staan), schrijf het expliciet in de overeenkomst.
- **Wees niet bang voor juridische taal:** Vraag toelichting waar nodig. Het is belangrijk dat je als verkoper begrijpt wat je tekent. Een goede notaris legt je elke clause uit in gewone taal alvorens te tekenen.
- **Betaalbaar afhandelen:** Normaal betaal je als verkoper niets voor compromis, maar informeer vooraf voor alle zekerheid. Bij ikverkoopuitdehand.be is ondersteuning hierbij onderdeel van hun pakketten, wat voordeliger is dan een dure jurist inhuren.
- **Na compromis, blijf alert:** Het is nog niet helemaal afgerond tot de akte verleden is. Volg dus op of de koper zijn verplichtingen nakomt (bv. tijdig lening aanvragen). Verkoop niet meteen je tweede auto van blijdschap; hou je focus tot de sleuteloverdracht.

10. Samenwerking met de Notaris: Traject van Bod tot Akte

Zodra de verkoopcompromis ondertekend is, komt de **notaris** helemaal in beeld om het dossier verder af te handelen tot de officiële akte. Hier schetsen we wat er allemaal gebeurt tussen compromis en akte, en hoe de samenwerking met de notaris verloopt. Ook als je géén makelaar hebt, kun je rekenen op de notaris voor veel praktische en juridische zaken – tenslotte is elke vastgoedtransactie in België aan notariële tussenkomst onderworpen.

Koper kiest notaris (en verkoper eventueel ook): In België heeft de koper wettelijk het recht zijn notaris te kiezen, omdat de koper doorgaans de kosten draagt. Vaak heeft de koper al een vaste notaris of vraagt hij er een aan na de compromis. Als verkoper mag je echter óók een eigen notaris nemen als je dat wenst. Beide notarissen zullen dan samen de akte verlijden en delen de ereloon (voor jou als verkoper of de koper verandert er qua kost niets: de prijs is dezelfde en wordt alleen gedeeld tussen twee notariskantoren). Voordeel van een eigen notaris is dat je iemand hebt die enkel jouw belangen behartigt, al zal de kopersnotaris in principe ook correct en onpartijdig handelen. Als je al een familienotaris hebt, kun je die gerust inschakelen. Indien niet, volstaat het perfect om met de notariskeuze van de koper mee te gaan – scheelt jou geregeld.

Na compromis – notaris aan zet: De notaris (meestal die van de koper, eventueel samen met jouw notaris) begint nu een aantal **opzoeken en formaliteiten**:

- Hij zal de compromis registreren bij het registratiekantoor (binnen 4 maanden, meestal sneller).
- Hij vraagt officiële **attesten** op indien nog niet gebeurd: een recent kadastraal uittreksel, hypothecaire opzoeken (om te zien of er hypotheek of beslagen op het pand rusten), eventueel bevestiging van bodemattest en sted. uittreksel als je die al aanleverde.
- Als het een appartement betreft: de notaris contacteert de **syndicus** voor een informatiebundel (zie hoofdstuk 14) met alle VME-gegevens. Dit duurt vaak even; hij moet min. 15 dagen de tijd geven aan de syndicus om te antwoorden.
- De notaris controleert de identiteiten en burgerlijke stand (huwelijksregime) van partijen via het rijksregister. Ook vraagt hij jouw trouwboekje of echtscheidingsakte als relevant.
- Als er meerdere eigenaars zijn aan verkoperszijde (echtgenoten, of erfenisgevallen met meerdere erfgenamen), checkt hij of iedereen mee tekent. Soms moet iemand volmacht geven als niet iedereen aanwezig kan zijn op akte – dat regelt hij dan.
- Indien er een hypothecaire lening van jou (verkoper) nog loopt op het huis, zal hij contact opnemen met jouw bank om het **saldo op te vragen en de schrapping** van de hypotheek te regelen bij de akte. Hij zal uit de verkoopprijs eerst die openstaande schuld vereffenen. Bereid dus de gegevens voor: banknaam en rekeningnummer van je lopende krediet, eventueel leningsnummer, zodat hij dit vlot kan aanvragen.
- Hij stelt een **ontwerp van akte** op. Dit lijkt grotendeels op de compromis maar met extra wettelijke vermeldingen (bijv. registratie van compromis, eventuele volmachten, financiële afrekening). Dit ontwerp krijg je meestal enkele dagen vóór de akte ter inzage.
- Hij zal je **afrekeningen** bezorgen: voor koper een gedetailleerde staat van registratierechten, erelonen, kosten (de zogenaamde afrekening). Voor verkoper soms ook een afrekening als er bijv. kosten gedeeld worden of als er onroerende voorheffing verrekend moet worden. In Vlaanderen is het gebruikelijk dat de onroerende voorheffing van het lopende jaar pro-rata

wordt verrekend tussen koper en verkoper bij akte. De notaris rekent dat uit (bv. jij hebt van jan t/m akte-datum gewoond en betaalt dat deel, koper de rest, of soms verkoper alles van het jaar als dat zo overeengekomen is – doorgaans pro-rata).

Voor de akte – koper regelt financiën: Intussen is de koper doorgaans bezig zijn lening af te sluiten. De bank van de koper zal een **hypothecair krediet** voorbereiden en ook de notaris inschakelen om een hypotheek te vestigen bij akte. De bank stuurt de notaris een zogenaamde “ kredietlastenboek”, waarop de notaris baseert hoeveel geld er van de bank naar zijn derdengeldenrekening komt op de dag van akte. Als verkoper hoef je dit niet allemaal te volgen, maar weet dat als de koper een lening heeft, er wat coördinatie gebeurt tussen bank en notaris.

Akte-afspraak prikken: Zodra alle documenten binnen zijn en de financiering rond is (lening akkoord), plant de notaris in overleg met koper en verkoper een datum voor de akte. Dit moet binnen de in compromis bepaalde termijn gebeuren (meestal 2 à 3 maanden na compromis). De notaris zal jullie uitnodigen op zijn kantoor of een locatie naar keuze (soms kan een akte ook digitaal via videoconferentie – sinds covid zijn er mogelijkheden, maar meestal fysiek). Jij als verkoper brengt dan alle relevante zaken mee: je identiteitskaart, de originele eigendomsakte (als je die had liggen, anders zit die vaak al bij notaris in dossier), eventueel documenten van werken (facturen die nog moeten betaald worden pro-rata? Zelden). Koper brengt zijn ID en meestal bewijzen van betaling voorschot. Al dat zal notaris op voorhand wel hebben.

De grote dag – verlijden van de akte: Op de afgesproken datum komen partijen samen (of hun volmachten als iemand niet kan). De notaris of zijn medewerker leest de akte voor (of vat samen, afhankelijk van gewoonte). Hierna ondertekenen alle partijen de officiële **authentieke akte**. Vanaf dat moment is de verkoop definitief en de eigendom overgedragen. Meestal overhandig je dan de **sleutels** aan de koper (tenzij anders overeengekomen dat je later mag blijven). De koper moet op dat moment de **koopsom betalen**, wat in praktijk al gebeurd is: de koper heeft normaal enkele dagen voor akte het verschuldigde bedrag (eigen inbreng + notariskosten) overgeschreven op de derdenrekening van de notaris, en de bank stort ook het kredietbedrag rechtstreeks aan de notaris. De notaris bevestigt op de akte dat hij de prijs ontvangen heeft (oftewel dat de cheques overhandigd zijn in oude termen, maar nu is het overschrijving). Vervolgens gaat de notaris:

- De openstaande hypotheek van de verkoper aflossen bij de bank en laten schrappen.
- De resterende **netto-opbrengst** doorstorten aan jou, de verkoper (vaak gebeurt dit enkele dagen na akte om er zeker van te zijn dat alle bedragen definitief toegekomen zijn en er geen vergissing is). Je kunt notaris vragen om dit per bank te doen op een rekening naar keuze.
- De nodige belastingen doorstorten (registratierechten naar de overheid).
- De akte laten registreren en overschrijven bij het kadaster, zodat de koper officieel eigenaar is in de registers.

Na de akte – praktische afronding: Gefeliciteerd, je bent officieel ontzorgd van je woning en hebt het geld (of weldra). Vergeet niet nog wat praktische zaken af te handelen: meterstanden opnemen op dag van sleuteloverdracht en doorgeven aan nutsmaatschappijen (samen met koper best regelen), verzekeringen stopzetten of overzetten (brandverzekering voor jou stop op overdracht, koper zal eigen verzekering hebben per akte, soms overlapt dat een dag), de gemeente verwittigen van de verandering desgevraagd (vaak loopt dat automatisch via notariële akte).

Notariskosten voor verkoper: In principe betaal jij als verkoper geen noemenswaardige kosten bij de verkoop. De **koper betaalt de notaris** (ereloon + registratierechten). Uitzonderingen: als jij eigen

notaris nam, delen ze het ereloon maar dat doet niets aan koper's factuur – de koper betaalt niet dubbel, de notarissen delen onderling. Soms rekent de notaris jou een paar administratieve kosten aan (bv. jouw hypothecaire opzoeken ~€100) en de schrappingskosten van je oude hypotheek (notariskosten daarvoor zijn wettelijk vast maar meestal betaald door jou als verkoper, soms door koper afhankelijk van compromis – standaard betaalt verkoper eigen schrappingskosten). Dat wordt dan verrekend in de afrekening.

Begeleiding tot notaris door ikverkoopuitdehand.be: Het platform laat je niet los na de compromis; ze **begeleiden je tot bij de notaris**. Dit houdt in dat ze helpen bij het uitwisselen van documenten met de notaris, opvolgen of alles vlot gaat, en beschikbaar zijn voor vragen. Als er onverwachte issues opduiken (bv. er blijkt een erfdienstbaarheid of een klein juridisch probleem uit opzoeken), kunnen ze advies geven samen met de notaris hoe dat op te lossen. Ze zorgen er dus mee voor dat de laatste etappe zonder hindernissen verloopt en dat je verkoop succesvol afgerond wordt.

Nota: De notariële fase is relatief gestandaardiseerd, maar let vooral op dat je als verkoper alles hebt geleverd wat je moest (documenten) en dat je je **afspraken nakomt** (bv. huis leegmaken tegen akte, herstellingen uitgevoerd als beloofd). De notaris is er om jullie rechtsgeldig en sereen doorheen te gidsen. Vertrouw op zijn expertise – notarissen zijn neutrale partijen die willen dat zowel koper als verkoper tevreden zijn. Aarzel nooit om hun advies te vragen; alle notarissen geven kosteloos advies aan partijen, dat is onderdeel van hun dienstverlening.

Afsluitende tips – Notaris traject

- **Kies eventueel eigen notaris:** Niet verplicht, maar als je een vertrouwenspersoon hebt in notariaat, schakel die gerust in. Kost je niets extra en twee notarissen zien meer dan één.
- **Lever info vlot aan:** Hou contact met de notaris na compromis. Bezorg snel wat hij vraagt (kopie identiteitskaart, eventueel huwelijkscontract, info over jouw lening). Hoe sneller hij alles heeft, hoe sneller de akte kan.
- **Vraag ontwerp akte in te zien:** De meeste notarissen sturen dit proactief, zo niet, vraag ernaar vooraf. Lees na of het overeenstemt met de compromis en of alle betalingen kloppen (vooral of je krijgt wat je verwacht).
- **Laat geen rekeningen openstaan:** Als er nog facturen zijn voor werken aan het huis, spreek met koper af wie wat betaalt. Vaak worden lopende rekeningen (bv. nog te betalen onroerende voorheffing of klusjesman) verrekend op akte. Zorg dat dit duidelijk is aan notaris, dan zet hij dat in de afrekening.
- **Wees beschikbaar rond akte-tijd:** Zorg dat je flexibel bent in de periode rond de geplande akte voor het uitwisselen van info en uiteraard aanwezig op de afspraak. Een uitgestelde akte door laattijdige medewerking kan in uiterste gevallen boetes opleveren (als na 4 maanden niet passeert, moet je registratierechten voorschot betalen).
- **Vier je verkoop!** Na de akte is alles definitief, tijd om te genieten van de opbrengst of de afsluiting van een hoofdstuk. Je hebt het zonder makelaar gered, met behulp van de nodige professionals op de achtergrond. Dat mag gevierd worden!

11. Modeldocumenten: Infofiche, Bezoekfiche, E-mailsjablonen

Als doe-het-zelf-verkoper loont het om gebruik te maken van enkele handige **modeldocumenten** om het proces vlotter en professioneler te laten verlopen. We bespreken hier drie soorten: de **infofiche** van de woning, een **bezoekfiche** en enkele **e-mailsjablonen** voor de communicatie. Deze documenten zijn geen wettelijke verplichting, maar vormen een nuttige ondersteuning om georganiseerd te werken en een goede indruk te maken op kandidaten.

Infofiche van de woning: Dit is als het ware een beknopte brochure of gegevensblad van je huis, dat je aan geïnteresseerden kunt geven bij een bezoek of online kunt doorsturen. Het bevat de belangrijkste informatie op één blad. Wat zet je erin?

- **Foto's:** Eén of twee mooie foto's (voorgevel en leefruimte bv.)
- **Adres en prijs:** Duidelijk vermelden bovenaan.
- **Korte beschrijving:** 2-3 zinnen over het type woning en troeven (zoals in je advertentie intro).
- **Eigenschappen in lijst:** Bouwjaar, bewoonbare opp., grondopp., # slaapkamers, # badkamers, garage/parking (ja/nee), verwarmingstype, EPC-score, asbestattest resultaat, KI, eventuele bijzondere info (bv. monument beschermd? Zoniet, vermelden dat niet beschermd is). Veel hiervan heb je al in advertentie maar hier mag het bulletgewijs.
- **Overzicht indeling:** Schets per verdieping de ruimtes (hoeft geen volledige tekst, kan bv: GVL: woonkamer, keuken, berging, toilet – 1e: 3 slpks, badk – 2e: zolderkamer – enz).
- **Bijzonderheden:** bv. "Dak vernieuwd 2018", "Nieuw schrijnwerk (PVC dubbel glas)", "Uitbreidingsmogelijkheid tot ...", "Rustige buurt", etc.
- **Verplichte meldingen:** EPC: label en score en ref; overstroming: niet/ (mogelijk) overstromingsgevoelig; Stedenbouw: vergunning ja/nee, woongebied, geen VKR, geen bouwovertreiding, verkavelingsvergunning ja/nee. Dit kun je onderaan klein zetten.
- **Contact:** Jouw naam, telefoon, email. Eventueel vermelden "Verkoop zonder makelaar – voor vragen contacteer eigenaar rechtstreeks." Dit om duidelijk te maken dat ze niet via derden moeten gaan.
- **Logo of verwijzing ikverkoopuitdehand.be (optioneel):** Als je van hun een template gebruikt, zal hun branding er misschien opstaan. Dit kan kandidaat-kopers geruststellen dat je wel professionele begeleiding hebt op de achtergrond (dus dat alles in orde zal zijn). Maar is optioneel.

Je kunt deze infofiche afdrukken en aan bezoekers meegeven. Zo hebben ze thuis nog iets om te bekijken, tussen alle panden die ze wellicht bezoeken. Vaak onthouden mensen het best wat ze zwart op wit hebben. Bovendien toont het dat jij georganiseerd bent en niets te verbergen hebt (je geeft immers alle kerninfo mee). Notaris.be heeft ook een soort standaard infofiche (die Livios vermeldde) waarin de 10 noodzakelijke documenten opgesomd staan – dat is een checklist voor verkopers. Maar de infofiche waar we het hier over hebben is meer commercieel gericht voor de koper.

Bezoekfiche (bezoekersregistratie): Dit document gebruik je voor jezelf tijdens de kijkdagen. Het is eigenlijk een tabel of formulier waarop elke bezoeker zijn naam en contactgegevens noteert, plus eventueel enkele vragen peilt. Je kunt bv. kolommen voorzien: *Naam, E-mail/Telefoon, Aantal*

personen (gezinssamenstelling), Specifieke interesse of wensen. Of je laat het informeler: een gastenboek waar ze hun naam zetten en misschien een commentaar ("leuke woning!"). De hoofdreden is echter dat jij achteraf weet wie wie is. Zeker als je meerdere bezoekers hebt gehad, kun je anders namen vergeten of door elkaar halen. Met een ingevulde bezoekfiche kan je nadien correct iemand contacteren ("Dag mevrouw X, u was zaterdag bij ons op bezoek, en vroeg naar de isolatiewaarde – hierbij..."). Ook is het praktisch om het aantal bezoekers bij te houden en wie eventueel een tweede bezoek vroeg.

Let wel, door een bezoekfiche te laten invullen verzamel je persoonsgegevens, dus informeer dat het enkel is voor verkoopdoeleinden en dat je de gegevens niet anders gaat gebruiken. Je kan dit mondeling zeggen. Als iemand niet wil tekenen of info geven, ga je hen natuurlijk niet weigeren rond te leiden – het is vrijwillig. Maar meestal hebben serieuze kandidaten er geen probleem mee.

E-mailsjablonen: In de verkoop ga je ongetwijfeld meerdere mails sturen: op geïnteresseerden antwoorden, afspraken bevestigen, een bod bevestigen, enz. Het loont de moeite een paar **sjablonen** vooraf uit te schrijven die je dan telkens kunt hergebruiken (met kleine aanpassingen). Enkele nuttige sjablonen:

- *Reactie op een eerste informatieaanvraag:* Iemand mailt via Immoweb "graag info" – je antwoordt vriendelijk met: *"Beste [naam], bedankt voor uw interesse in [adres]. In bijlage vindt u alvast de infofiche van de woning. Bezichtigen kan op [dagen] – wanneer zou u passen? Met vriendelijke groet, [jouw naam]."* Dit is kort, professioneel en nodigt meteen uit tot bezoek.
- *Afspraakbevestiging:* Als je telefonisch of per mail een bezoek hebt afgesproken, stuur dan een bevestigingsmail: *"Beste, Hierbij bevestig ik onze afspraak voor de bezichtiging van de woning op [datum] om [uur], adres [adres]. Parkeren kan in de straat. Gelieve te verwittigen indien u toch niet kan komen. Alvast tot dan! Met vriendelijke groet, ..."*. Dit voorkomt misverstanden en staat stipt.
- *Follow-up na bezoek:* *"Beste [naam], Bedankt voor uw bezoek aan [adres] gisteren. Zoals beloofd bezorg ik u hierbij nog [het EPC attest/de plan van de woning/beantwoording op uw vraag over ...]. Mocht u bijkomende vragen hebben, aarzel niet om me te contacteren. We vernemen graag uw verdere interesse. Met vriendelijke groeten, ..."* Dit toont attentheid en kan ze aansporen tot een bod.
- *Ontvangst bod en antwoord:* *"Geachte [koper], We hebben uw bod op onze woning ontvangen (bedankt daarvoor). Uw bod is [bedrag] onder volgende voorwaarden [...]. We zullen dit in beraad nemen en komen hier zo spoedig mogelijk (uiterlijk binnen 2 dagen) bij u op terug. Met vriendelijke groeten, ..."* En vervolgens, bij tegenbod: *"Beste, Na overleg stellen wij een tegenbod voor van [bedrag] onder voorwaarde [...] (bv. akte ten laatste in juni). We hopen hiermee dichterbij elkaar te komen en zien uw reactie graag tegemoet."* En bij akkoord: *"Graag bevestigen wij dat we akkoord gaan met uw voorstel. Wij zullen onze notaris [naam] vragen om de verkoopovereenkomst op te stellen. Kunt u ons bevestigen welke notaris u verkiest voor de akte? ..."*. Dit zijn allemaal voorbeeldzinnetjes. Belangrijk is telkens beleefd, duidelijk en zakelijk te blijven.
- *Communicatie met notaris:* Als je zelf de notaris contacteert: *"Beste Meester [naam], In bijlage bezorg ik u de door beide partijen ondertekende verkoopovereenkomst van het pand [adres]. Koper is [naam, adres, contact] en verkiest uw kantoor voor de akte. Graag uw bevestiging van goede ontvangst en mocht u bijkomende info nodig hebben, hoor ik het"*

graag. Met vriendelijke groet, ...". Notarissen waarderen het als je gestructureerd alles bezorgt, en ze zullen wellicht zelf nog opvragen wat ze nodig hebben.

Gebruik van beschikbare modellen: Je hoeft niet alles van nul te verzinnen. Wellicht krijg je van ikverkoopuitdehand.be of online bronnen (Notaris.be, Immoweb blog) wel standaard teksten of checklists. **ikverkoopuitdehand.be** heeft bijvoorbeeld ongetwijfeld templates voor de infopagina en handige checklists voor bezoeken. Ook in hun FAQ's en blog geven ze al nuttige voorzetjes (zoals we zagen in vorige hoofdstukken). Maak daar gebruik van. Ook kun je door makelaarssites te browsen ideeën opdoen hoe zij mails opstellen of welke documenten ze gebruiken.

Professionele uitstraling: Deze modeldocumenten tillen jouw verkoop van amateuristisch naar professioneel niveau. Kopers zullen merken dat je alles goed op orde hebt. Een infofiche met het logo van Notaris.be of ikverkoopuitdehand.be erop geeft het gevoel dat de verkoop gestructureerd verloopt en dat alle informatie klopt (zeker als je referenties naar officiële bronnen vermeldt, zoals Statbel-cijfers of Fednot-checklists). Dit neemt mogelijk twijfels weg bij kopers die huiverig staan tegenover kopen van een particulier (sommigen vrezen "gaat dat wel correct zonder makelaar?"). Jij bewijst van wel, door dezelfde degelijkheid aan de dag te leggen als een makelaar zou doen.

Tip: Houd een logboek bij (mag digitaal of schriftelijk) van alle contactmomenten en afspraken. Noteer wie wanneer gemaild is en wat is afgesproken. Zo kun je altijd terugvallen op je eigen administratie mocht er verwarring ontstaan. Met de model-e-mails die je opslaat als concept, kun je telkens uniform communiceren. Professionaliteit schept vertrouwen bij de koper en maakt de kans op misverstanden of fouten kleiner.

Afsluitende tips – Modeldocumenten

- **Wees voorbereid met papierwerk:** Een infobrochure of fiche voor je huis maakt indruk en helpt koper details onthouden. Zorg dat alles erin klopt en up-to-date is (pas bijv. de fiche aan als je prijs wijzigt).
- **Houd bezoekers bij:** Laat mensen hun naam noteren bij bezoek. Het oogt ook een beetje officieel (ze beseffen dat je administratie bijhoudt – dat straalt sérieux uit). Bovendien heb je zo een lijstje om makkelijk opvolgmails te sturen.
- **Standaardiseer communicatie:** Door gebruik te maken van sjablonen voor mails reageer je sneller en vollediger. Je vergeet zo niks belangrijks te vermelden en komt consistent over.
- **Check op taal en toon:** Laat een ander eens naar je infofiche of voorbeeldmail kijken voor feedback. Foutjes eruit halen en zorgen dat het duidelijk is. Een verzorgde taal is cruciaal in deze documenten.
- **Pas aan waar nodig:** Modellen zijn een uitgangspunt. Personaliseer ze waar relevant (een bezoeker die vroeg naar de wijk, benadruk in follow-up nog eens de buurtpluspunten, etc.). Het mag niet overkomen als een generieke copy-paste (zelfs al is het dat deels).
- **Documentatie bijhouden:** Bewaar kopieën van alle uitgedeelde fiches en verstuurde belangrijke mails (bv. opslaan in een map). Mocht later een discussie ontstaan ("u had toch gezegd dat X bleef staan?" – "Kijk, in mijn mail van dd staat dat dit niet inbegrepen was."), dan heb je je backup.

12. Veelgestelde Vragen van Kandidaat-Kopers en Hoe daarop te Antwoorden

Kandidaat-kopers komen vrijwel **altijd met vragen** tijdens of na een bezichtiging. Dat is logisch: ze willen zekerheid en zoveel mogelijk weten voordat ze zo'n grote aankoop doen. Sommige vragen zijn voorspelbaar en komen vaak terug. Het is de moeite waard om op voorhand na te denken over je antwoorden, zodat je niet overrompeld wordt en consistente, doordachte antwoorden geeft. Hier behandelen we een aantal van de meest gestelde vragen van kopers in Vlaanderen en geven tips voor goede antwoorden.

- **“Waarom verkoopt u de woning?”** – Dit is een klassieker. Kopers proberen via deze vraag te peilen of er iets mis is met het huis of de buurt, of of je misschien wanhopig moet verkopen (wat hen onderhandelingsruimte geeft). **Antwoordtip:** Wees eerlijk maar **positief en neutraal** in je reden. Goede antwoorden (Do's) zijn bijvoorbeeld: *“We hebben een verandering in gezinssituatie, we hebben een extra kamer nodig / we gaan net kleiner wonen nu de kinderen het huis uit zijn.”*, of *“Ik verhuis om dicht bij mijn werk te zijn.”*, *“Na X jaar hier te hebben gewoond, zijn we toe aan een nieuw project.”*. Vermijd negatieve redenen (Don'ts) zoals klagen over lawaai, slechte burens, hoge kosten. Zelfs al is dat stiekem een reden, dat zeg je beter niet, want het schrikt kopers af. Als de echte reden minder fraai is (bv. een scheiding), kun je dat neutraler brengen: *“Een gewijzigde gezinssituatie ligt aan de basis van de verkoop.”*. Dit voldoet, zonder in detail te gaan. Kopers begrijpen dan dat er een persoonlijke reden is en niet iets mis met het huis.
- **“Hoe lang woont u hier al?”** – Dit vragen ze om een idee te krijgen hoe goed je het huis kent en of er mogelijk snelle verkoop is (wat verdacht kan zijn). **Antwoord eerlijk:** bv. *“We wonen hier nu 8 jaar.”* Als het kort is, zeg dan ook waarom je al terug verkoopt (zie vorige vraag). Als het lang is, geeft dat wat vertrouwen dat het een goede woning is geweest.
- **“Hoelang staat het huis al te koop?”** – Ze willen weten of het moeilijk verkoopt en of ze misschien een sterke onderhandelingspositie hebben. **Antwoordtip:** Wees hier ook eerlijk maar zelfverzekerd: *“Sinds een paar weken”* (als dat zo is). Of *“Een viertal maanden nu. Er was al interesse maar de juiste match was er nog niet.”* Liever dat dan liegen, want als ze via internet ontdekken dat je al 6 maanden online staat, val je door de mand. Heb je wel langer te koop gestaan, kader het dan: *“We zijn in de zomer gestart maar de markt was wat kalmer; nu in het voorjaar hernieuwen we de inspanningen.”*
- **“Is de prijs bespreekbaar?”** – Vrijwel elke kandidaat zal dit ter sprake brengen, direct of indirect. Ze willen weten of ze kunnen afbieden. **Antwoordtip:** Ga hier tactisch mee om. Je hoeft niet meteen je bodemprijs te verklappen. Een goed antwoord kan zijn: *“De vraagprijs is gebaseerd op recente schattingen en vergelijkbare verkopen, dus we vinden die heel redelijk. Maar als u een serieus bod heeft, zijn we bereid dat te bekijken.”* Hiermee geef je aan dat je niet per se stug vasthoudt, maar ook niet dat je sowieso zakt. Als er meerdere geïnteresseerden zijn, kun je zeggen: *“Er is behoorlijk wat interesse, dus we hebben de intentie dicht bij de vraagprijs te blijven.”* Daarmee laat je weten dat het geen half-om-half situatie is. Vermijd het woord “bespreekbaar” zelf in de mond te nemen; laat hen maar eerst een bod doen.
- **“Wat is de EPC-score? Hoe hoog zijn de energiekosten?”** – Zeker tegenwoordig is dit top-of-mind bij kopers. **Antwoordtip:** Je hebt gelukkig een EPC-atteest om te tonen. Zeg dus: *“Het EPC-label is C, met score 280. U vindt het attest hier ter inzage.”* Leg desnoods uit welke

isolatiemaatregelen er zijn (bv. dakisolatie, dubbel glas) en of er nog verbetermogelijkheden zijn. Voor energiekosten: hou een kopie van je laatste jaarafrekening elektriciteit/gas klaar, of ken je maandelijkse voorschot. *“Wij betalen €150/maand momenteel voor gas en elektriciteit, maar we zijn maar met twee. Dat kan anders zijn voor een groter gezin.”* Wees transparant – ze vragen het toch wel. Als je zonnepanelen hebt, leg het systeem uit (terugdraaiende teller of injectietarief). Note: vanaf 2025 is in Vlaanderen een renovatieverplichting voor label E en F binnen 5 jaar, dus als jouw woning label E/F heeft, **erken dat:** *“Het heeft een label E, dus de koper zal inderdaad moeten renoveren naar minstens D binnen 5 jaar, dat is een gekende regeling”*. Je kunt misschien al meedelen welke investeringen daarvoor nuttig zijn (bv. *“dak isoleren en ketel vervangen zou al voldoende moeten zijn”*). Hiermee toon je dat je op de hoogte bent en geen info achterhoudt.

- **“Welke renovaties zijn er gebeurd en wanneer?”** – Kopers willen weten of ze grote kosten kunnen verwachten. **Antwoordtip:** Som concreet op: *“Dak vernieuwd in 2010, HR-ketel geplaatst in 2018, nieuwe keuken 5 jaar geleden. Badkamer is van bouwjaar 1995, functioneert goed maar niet modern. Electriciteit vernieuwd deels in 2005 (dat staat ook in keuringsverslag).”* Eerlijkheid is key. Als er niets recent gedaan is, zeg het dan: *“De woning is al een tiental jaar onveranderd, dus u kunt naar eigen smaak moderniseren.”* Probeer een positieve draai te geven: onveranderde staat = “veel potentieel om zelf in te richten”.
- **“Zijn er gebreken of dingen die niet werken?”** – Ze kunnen het direct vragen, of indirect speuren. **Antwoordtip:** Dit is het moment om **bekende gebreken toe te geven**. Beter uit jouw mond nu, dan later een claim. Bv: *“De vaatwasser werkt niet meer en wordt niet hersteld, dat melden we ook zo.”*, *“Er is soms lichte vochtplek in de kelder bij extreem regenweer, al is dat gering. We hebben dat laten nakijken en het is optrekkend vocht, typisch voor de leeftijd.”* of *“De garagepoort sluit niet automatisch, motor is defect, dus we gebruiken hem nu manueel.”*. Wees feitelijk, zonder te dramatiseren. En zeg er gerust bij: *“We hebben de prijs hierop afgestemd.”* of *“Dit is in de huidige staat mee verrekend.”* Zodat de koper beseft dat er al rekening mee is gehouden.
- **“Hoe is de buurt hier? En de burenen?”** – Mensen kopen ook de omgeving. **Antwoordtip:** Toon enthousiasme: *“Het is een hele fijne, rustige buurt. Buren zijn vriendelijk; we hebben jaarlijks een buurtbarbecue.”* of *“De straat is heel kindvriendelijk, speeltuintje om de hoek, amper verkeer behalve bestemmingsverkeer.”* Als er minpuntjes zijn (bv. de burenen hebben een hond die blaft), overdrijf dat niet: *“Achterbuur heeft een hond maar ik heb er persoonlijk geen last van gehad.”* Of *“In de straat is er een school, dus wel levendig tijdens begin/eind school, maar verder heel rustig ’s avonds.”* Kopers vragen specifiek vaak: *“Zijn er winkels in de buurt?”*, *“Hoe zit het met openbaar vervoer?”*, *“Is er veel verkeer/lawaai?”*. Bereid wat pluspunten voor: distances to supermarket, bus, etc. Dit kun je ook op je infofiche zetten.
- **“Wat blijft er achter in het huis?”** – Ze willen weten of inbouwtoestellen, gordijnen, verlichting, etc. inbegrepen zijn. **Antwoordtip:** Normaliter zijn alle vaste goederen (inbouwkasten, keukens etc.) inbegrepen. Roerende zaken zijn bespreekbaar. Overloop kamer per kamer wat je zou laten: *“De keuken blijft volledig met toestellen. De wasmachine/droogkast nemen we mee. Alle verlichtingsarmaturen laten we hangen behalve die in de kinderkamer, dat is een speciaal stuk. Gordijnen kunnen we overlaten indien gewenst.”* Je kunt ook vragen: *“Had u bepaalde wensen? Sommige meubels zijn eventueel over te nemen.”* Zo ontdek je wat zij eventueel willen (misschien willen ze die op maat gemaakte kleerkast wel graag overnemen). Leg vast dat dit apart kan verkocht worden of inbegrepen bij juiste prijs.

- **“Zijn er al biedingen geweest?”** – Ze willen hun concurrentie weten. **Antwoordtip:** Dit is delicate info. Als er effectief een bod ligt, kun je dat voorzichtig aangeven: *“Er is op dit moment interesse van enkele partijen en er is reeds een bod uitgebracht, maar er is nog geen akkoord getekend.”*. Noem geen bedragen of details van andere biedingen – dat is vertrouwelijk. Als er nog niets is: *“Er is zeker interesse, maar nog geen formeel bod, we zijn nu met een aantal kandidaten in gesprek.”* Zo voelt men dat ze niet alleen zijn (moedigt aan tot sneller bieden). Liegen is af te raden; zeg het als er echt nul biedingen zijn ook niet zo: liever *“U bent één van de eerste geïnteresseerden.”* dat klinkt toch positief.
- **“Hoe verloopt de verkoopprocedure verder?”** – Slimme kopers vragen dit om te weten of ze tijd hebben of snel moeten beslissen. **Antwoordtip:** Leg uit: *“Wij verzamelen de komende week eventuele biedingen. Als we met iemand een akkoord bereiken, zullen we langs de notaris gaan voor het compromis. Standaard vragen we een voorschot van 5% bij compromis. De koper kan een opschortende voorwaarde voor financiering vragen als nodig.”* Hiermee laat je zien dat je de regie voert en weet hoe het gaat. Of als je het ad hoc bekijkt: *“We hebben geen vaste deadline gezet, een goed bod kan meteen aanvaard worden. Dus als u echt interesse heeft, aarzel niet te lang.”* Pols of ze nog iets nodig hebben: *“Heeft u nog documenten of info nodig om een beslissing te nemen?”*. Geef ook aan: *“Natuurlijk staat het u vrij eerst bij een bank te informeren wat u kan lenen vooraleer een bod te doen.”* Dat snappen kopers wel.
- **“Kan ik nog een tweede keer komen kijken / expert meenemen?”** – Dit is een goed teken, ze overwegen het serieus. **Antwoordtip:** Altijd toestaan indien mogelijk. *“Natuurlijk, u mag gerust een tweede bezichtiging doen, zelfs met familie of een specialist. Wanneer zou passen?”* Probeer snel in te plannen, hoe sneller hoe beter (voor momentum). Als iemand een bouwkundige keuring wil doen, ook prima, wel op hun kosten. Zeg: *“Geen probleem dat u een architect of keurder meebrengt, laat maar weten wanneer.”* Vermeld wel dat andere interesse ook loopt, zodat ze begrijpen dat dit geen optie-houden is.
- **Vragen over technische voorzieningen:** *“Hoe oud is de CV-ketel en wanneer is deze laatst onderhouden?”, “Zijn de ramen dubbel glas? van welk jaar?”, “Hoe zit het met isolatie in de muren?”, “Ligt er een regenwaterput en is er een pomp?”, “Is er glasvezel internet beschikbaar?”, “Zijn er gebreken uit de elektrische keuring?”*. **Antwoordtip:** Ken je huis door en door. Het loont om een lijstje te maken met dit soort feiten: bouwjaar, verbouwjaar, installaties (jaartal ketel, capaciteit regenput, laatst onderhoud cv, garantie dak nog tot?, ...). Als je iets niet meteen weet, is dat oké: zeg *“Dat zou ik moeten opzoeken, ik kom erop terug.”*. En volg dan ook écht op met een antwoord via mail. Kopers waarderen stiptheid daarin – het bevestigt jouw betrouwbare indruk. Voor asbest: men kan vragen *“Is er asbest gevonden?”*. Je hebt het attest, dus citeer dat: *“In het asbestattest staat dat er risicovol asbest zit in de roofing van het tuinhuis, andere materialen zijn laag risico of asbestvrij.”* Verwijs naar het document zelf dat je ter inzage hebt.
- **“Wat zijn de gemeenschappelijke kosten?”** (bij appartement) – Hier willen ze de maandelijkse bijdrage VME weten plus eventuele geplande investeringen. **Antwoordtip:** *“Momenteel €200 per maand, inclusief water en verwarming (als dat zo is), reservefondsbijdrage, etc. Volgens de laatste jaarafrekening was er een klein overschot/tekort.”* En: *“Er zijn geen grote werken gepland, behalve een schilderbeurt van de gang volgend jaar, voorzien in reservefonds.”* Tover de notulen boven als ze doorvragen. Transparantie is belangrijk omdat kopers van een app niet voor verrassingen willen staan.

Er zullen ongetwijfeld nog andere vragen komen, maar als jij **goed voorbereid** bent met bovenstaande, kom je al zeer professioneel over. Vergeet niet: je hoeft niet overal direct antwoord op te hebben, maar wel de bereidheid tonen om het uit te zoeken. Liever “ik kom hierop terug” dan een fout antwoord improviseren.

Tonen van documenten: Vaak zullen antwoorden ondersteund worden door attesten: EPC bij energiescore, keuringsverslag bij elektriciteit, notulen bij vragen over VME, rekeningen bij kosten, etc. **Zorg dat je al deze documenten bij de hand hebt tijdens bezoeken** (eventueel uitgeprint in een map). Dan kun je meteen zeggen: *“Dat staat hier, kijk gerust.”* Dat geeft enorme geloofwaardigheid aan je antwoord en scheelt tijd.

FAQ in je infobundel: Je kunt proactief een mini-FAQ toevoegen aan je infofiche of als apart blaadje, met bijvoorbeeld deze veelgestelde vragen en verkorte antwoorden. Dat is niet noodzakelijk, maar sommigen doen het. Let wel dat je dan heel zeker moet zijn van je stuk en niet teveel negatieve info geeft. Beter bewaar je mondeling de toelichting.

Bied kopers juridische zekerheid: Een andere veelvoorkomende (niet altijd uitgesproken) zorg van kopers is: *“Hoe weet ik dat alles correct verloopt zonder makelaar?”*. Hier kun je zelf aan tegemoet komen door te benadrukken: *“Geen zorgen, alle stappen gaan wettelijk in orde via de notaris. We laten de compromis door de notaris opstellen en jullie kunnen die rustig nalezen.”* Ook kun je aangeven dat je samenwerkt met een platform/dat je al advies hebt ingewonnen, enz. De koper hoeft niets te vrezen zolang alles open en conform de regels gebeurt. Dat breng je best zo over: *“Ik heb alle attesten hier en de notaris begeleidt verder alles, dus u koopt met dezelfde zekerheid alsof er een makelaar bij betrokken was, zelfs meer – want wij kennen het huis door en door.”* Dit geeft vertrouwen.

Afsluitende tips – Q&A met kopers

- **Bereid je antwoorden voor:** Denk vóór de bezoeken na over antwoorden op vragen over EPC, kosten, burens, enz. Dan kom je vlot en zelfzeker over tijdens het gesprek.
- **Blijf bij de feiten:** Geef objectieve en eerlijke informatie. Niet verbloemen, niet overdrijven. Waar je iets niet weet, geef je dat aan en zoek je het op.
- **Draai negatieve vragen om:** Benadruk positieve kanten als antwoord op een mogelijke bezorgdheid. Bv. bij vraag naar gebreken: *“Niets ernstigs, alleen [klein gebrek] dat makkelijk te verhelpen is.”*
- **Ondersteun met bewijs:** Toon attesten, rekeningen of plannen ter staving van je antwoord. Dat maakt een einde aan discussies.
- **Reageer geduldig op herhaalde vragen:** Verschillende kopers stellen soms dezelfde vraag. Word niet geërgerd (“dat staat toch in EPC!”) maar leg het telkens vriendelijk uit – voor hen is het de eerste keer dat ze het horen.
- **No surprises:** Uiteindelijk wil een koper geen verrassingen. Als jij consequent alle belangrijke info geeft, zullen er later geen teleurstellingen zijn. Dat voorkomt afhaken in laatste minuut of moeilijke heronderhandelingen. Wees dus liever té informatief dan iets belangrijks achter te houden.

13. Tips voor Juridische Zekerheid zonder Makelaar

Zonder makelaar ben jij zelf verantwoordelijk om de verkoop juridisch correct te laten verlopen. Dat klinkt misschien intimiderend, maar in de praktijk zijn er genoeg waarborgen en maatregelen om ervoor te zorgen dat alles **waterdicht en veilig** gebeurt. Hier verzamelen we een aantal tips om je juridische zekerheid te maximaliseren tijdens een private verkoop.

Alles schriftelijk vastleggen: Dit is regel nummer 1. Mondelinge afspraken of beloftes zijn niet afdwingbaar in vastgoed. Dus: zorg dat elk akkoord op papier komt, bij voorkeur door ondertekening van beide partijen. Dat begint al bij het bod. Als een koper een bod uitbrengt, doe dat liefst via e-mail of nog beter een **schriftelijke biedingsbrief**. Als jullie een akkoord bereiken, zet dat meteen in een getekend document (de compromis). Zoals eerder gesteld, de compromis is bindend, dus zorg dat die volledig is. Gebruik eventueel een model van een notaris of via je begeleiding.

Maak gebruik van een “onderhandse verkoopovereenkomst”: Dit is in feite de compromis. Ikverkoopuitdehand.be raadt expliciet aan om met zo’n document te werken, opgesteld door een jurist of notaris. Het beschermt beide partijen: als iets misloopt, kun je terugvallen op de contractuele clausules en boetebedingen. Zonder dit zou je bij een conflict naar de rechtbank moeten met moeilijk bewijs. Dus: *nooit sleutels geven of woning verlaten zonder getekende overeenkomst!*

Vraag een gepaste voorschot: Een voorschot van 5 à 10% (handgeld) is gebruikelijk en geeft jou als verkoper zekerheid. Ontvang dit bij voorkeur via overschrijving op de derdenrekening van de notaris. Dit toont dat de koper serieus is en financiële middelen heeft. Bovendien: als de koper na een bindende compromis zijn verplichtingen niet nakomt, mag jij normaal dat voorschot behouden als schadevergoeding (tenzij opschortende voorwaarde speelt). Het is als het ware een garantie. Maak hier dus gebruik van. Geen voorschot is ook mogelijk, maar dat geeft de koper wel erg veel vrijblijvendheid. Let wel, zie het voorschot niet als “gratis geld” tot de akte gepasseerd is – stort het niet meteen door. Wacht tot finale afrekening, want stel opschortende voorwaarde treedt in, moet je terugbetalen. Als het op notarisrekening staat is dat automatisch geregeld.

Werk samen met professionals: Je hebt weliswaar geen makelaar, maar je staat niet alleen. De **notaris** is je juridische waarborg: hij zorgt dat de akte correct is en onderzoekt alle mogelijke juridische knelpunten (bv. erfdienstbaarheden, hypotheek). Maak ook gebruik van zijn advies in de onderhandelingen als je ergens aan twijfelt. Fednot (de notarissenfederatie) heeft bijvoorbeeld een online platform en helpdesk voor vragen; schroom niet die bronnen te benutten. Daarnaast kan je zoals we herhaaldelijk benoemden een platform als ikverkoopuitdehand.be inschakelen om je doorheen procedure te loodsen, **documenten te controleren en bij te sturen waar nodig**. Zij zullen bijvoorbeeld wijzen op verplichte vermeldingen, wettelijke termijnen, etc., en zelfs bijstaan in onderhandelingen zodat je geen fouten maakt.

Ken je meldingsplicht en onderzoeksplicht (juridisch): In België geldt: de verkoper heeft meldingsplicht voor alle hem bekende **verborgen gebreken** en allerlei informatieplicht (stedenbouw, bodem, etc. – die lossen attesten grotendeels op). De koper heeft onderzoeksplicht: hij moet zelf het pand inspecteren en vragen stellen. Zorg dus dat jij aan jouw plicht voldoet: **verzwijg geen essentiële info**. Als jij bv. weet dat er een stabiliteitsprobleem is of dat de kelder onder water loopt elk jaar, moet je dat meedelen. Anders kun je nadien juridisch aansprakelijk gesteld worden (en dat kan veel geld kosten). Je kunt je aansprakelijkheid voor **verborgen gebreken** wel inperken in de compromis/akte (meestal staat een clausule “verkoper is niet meer verantwoordelijk voor gebreken die hij niet kende”), maar als je wist van een ernstig gebrek en moedwillig verzweg, blijft hij toch

aansprakelijk. Dus: wees openhartig in je antwoorden. Het laatste wat je wil is na de verkoop in juridische twist belanden. De notaris laat de koper ook tekenen dat hij het goed koopt “in de staat waarin het zich bevindt” met uitzondering van wat verkoper verzwegen – dat beschermt jou redelijk goed mits jij niets opzettelijk verbergt.

Laat de koper alles bevestigen in de compromis: Als jij de koper bepaalde documenten hebt bezorgd (EPC, notulen, enz.), laat hem in de compromis expliciet bevestigen dat hij die ontvangen heeft. Dit voorkomt dat hij later beweert van niet. In het model van notaris.be zien we dat dit standaard gebeurt. Ook bv. bij appartementsverkoop dat de koper alle verslagen heeft ingezien. Dit is heel belangrijk: dan kan de koper achteraf niet ontbinden met het argument “ik wist dat niet”.

Opschortende voorwaarden slim hanteren: Geef alleen redelijke voorwaarden aan koper. De gangbare is het “niet verkrijgen van een lening”. Stel, koper wil een heel ruime voorwaarde (zoals verkoop eigen huis eerst) – dat is voor jou erg onzeker. Je kan zo’n kandidaat dan beter niet accepteren als er andere kopers zijn, of strengere deadlines zetten. Anders zit je maanden vast en als het niet lukt, ben je die tijd kwijt. Vermijd ook open eindjes: zet deadlines in de compromis.

Onroerend erfgoed en milieuregels: Als je huis beschermd is of op een erfgoedlijst staat, moet je dat zeker melden. Kopers moeten weten waaraan ze beginnen. Voor beschermd erfgoed gelden bijzondere verkoopregels (soms recht van voorkoop door overheid, instandhoudingsplicht). Dit vereist extra advies van notaris. Ook als er een huurder in zit: de koper moet de huurwet eerbiedigen. Hierover zal notaris clausules voorzien in de akte dat de koper de rechten/plichten overneemt. Zorg dat de huurder tijdig op de hoogte is en eventueel zijn *verzicht op voorkooprecht* tekent als dat van toepassing is (in Vlaanderen in principe niet meer sinds het Vlaamse Woninghuurdecreet).

Betaalstromen via notaris: Zorg dat de grote sommen via de notaris verlopen. Dus de koper betaalt de aankoopprijs volledig aan de notaris, niet direct aan jou. De notaris zal pas doorstorten als alles oké is. Dit voorkomt fraude (bvb. valse bankcheques etc.). Hetzelfde met voorschot: best op derdenrekening notaris. Dit geeft **juridische zekerheid** voor beide: koper weet dat hij zijn geld terugkrijgt als verkoop ontbindt geldig, verkoper weet dat het voorschot safe staat en zal doorgestort worden bij akte.

Controleer identiteiten en bevoegdheden: Klinkt logisch, maar weet met wie je contracteert. Als de koper een koppel is, laat dan beide tekenen (zodat je niet enkel man tekent en achteraf blijkt vrouw was niet akkoord). Als iemand tekent voor een vennootschap, controleer of die persoon gemachtigd is. Notaris zal dat sowieso doen, maar dus maak niets rond met een “koper” die niet in staat is te kopen (minderjarige bv. zou via voogdijraad moeten – zeer uitzonderlijk scenario).

Verzekeringen en risico-overdracht: Volgens de standaardclausules blijft de verkoper verantwoordelijk voor het goed tot aan de akte (hij moet het verzekeren tot dan). Zorg dus dat je brandverzekering pas stopt op de dag van akte (na ondertekening). Mocht er brand zijn tussen compromis en akte, ben jij nog eigenaar en moet je dat regelen met verzekering – koper zal uiteraard dan de koop waarschijnlijk ontbinden of verzekeringsuitkering naar koper gaan afhankelijk van clause. Notaris regelt dat wel in compromis (meestal: als ernstig schade, koper mag afzien, of de verzekeringsuitkering gaat naar koper bij akte als hij toch koopt). In elk geval, juridisch punt: hou het huis verzekerd en in dezelfde staat tot akte. Lever het zoals overeengekomen (geen ingebouwde spullen weghalen als dat niet afgesproken is).

Samenwerking platform als “juridisch ankerpunt”: Ikverkoopuitdehand.be profileert zich als dé partner om juridische valkuilen te vermijden. Ze checken of je alle attesten hebt (zodat je niets

illegaals doet), adviseren bij compromis opmaak (zodat alle clausules correct zijn), begeleiden bij onderhandelingen (zodat je geen rare deals sluit), en voorzien een aanspreekpunt voor vragen. Dit is een enorme geruststelling voor verkoper én koper. Je kan bijvoorbeeld aan een koper zeggen: *“Ik werk samen met een partij die ervoor zorgt dat alles juridisch correct verloopt, ze zullen ook de overeenkomst nakijken.”* Dit wekt vertrouwen. Jij zelf voelt ook meer zeker. Het is hun job up-to-date te zijn met regelgeving (zoals nieuwe wetgeving rond asbest, renovatieverplichtingen, etc.) en dat met jou te delen. Maak daar gebruik van.

Tot slot: gezonde voorzichtigheid bij fraude: Hoewel zeldzaam, wees waakzaam voor malafide zaken. Als iemand bv. een voorschot in cash wil betalen – liever niet, hou het traceerbaar. Check of de kopers geen valse ID geven. Notaris doet dat ook. Sluit geen “achterpoortjes deals” (bv. zwart geld naast de akte) – dat is illegaal en kan zware boetes geven als je betrapt wordt. Gewoon niet doen, hoe verleidelijk extra geld ook lijkt. Alles netjes wit via notaris, dan slaap je op beide oren.

Afsluitende tips – Juridische zekerheid

- **Gebruik een waterdichte overeenkomst:** Stel een schriftelijke verkoopovereenkomst op (compromis) met alle wettelijk vereiste clausules. Geen mondeling gedoe, papier is je houvast.
- **Vertrouw op de notaris:** Schakel hem vroeg in en volg zijn advies. Hij ziet toe op de legaliteit. Aarzel niet hem te bellen bij twijfel over bv. een opschortende voorwaarde of een last op het pand.
- **Voorwaarden en termijnen:** Stel duidelijke deadlines voor ontbindende voorwaarden. Laat geen eeuwigdurende onzekerheid. Bijvoorbeeld: leningsvoorwaarde max 6 weken.
- **Betaalverkeer via veilige weg:** Geen cash of persoonlijke cheques. Voorschot en koopsom via notarisrekening of bancair. Zo vermijd je elke discussie of risico van ongedekte betaling.
- **Documenteer alles:** Bewaar kopieën van alle attesten, correspondentie, enz. Mocht later iets in vraag gesteld worden, heb jij je dossier op orde.
- **Verkoop “zoals gezien” maar wees eerlijk:** Neem de clause op dat koper koopt in huidige staat en dat hij het pand voldoende heeft onderzocht. Tegelijk: lap geen belangrijke info achter. Je wettelijke meldingsplicht nakomen is je beste bescherming tegen claims.
- **Schade en overgang risico:** Zorg dat tot de akte alles verzekerd is en het pand onderhouden blijft. Overleg met koper als er toch iets voorvalt in tussentijd. Leg liever te veel vast dan te weinig.
- **Vraag begeleiding als je onzeker bent:** Liever even €200 aan juridisch advies uitgeven dan een fout maken die duizenden euro’s kost. Een platformservice of advies van notaris kan veel ellende voorkomen.

14. Aandachtspunten bij Verkoop van een Appartement (Mede-eigendom)

Het zelf verkopen van een **appartement** brengt een paar extra aandachtspunten met zich mee vanwege de **mede-eigendom** (VME) en de wettelijke informatieplicht daaromtrent. Hier gaan we dieper in op wat je zeker moet voorzien en communiceren wanneer je een flat of studio verkoopt die deel uitmaakt van een gebouw met mede-eigenaars.

Verplichte documenten specifiek voor appartementen: Naast de attesten die voor elke woning gelden (EPC, keuring, etc.), moet je bij een appartement de koper inzicht geven in de **stand van de vereniging van mede-eigenaars**. Zoals eerder vermeld in hoofdstuk 3 en 9, zal de notaris dit sowieso opvragen bij de syndicus, maar het is goed dat jij al voorbereid bent. Dit omvat:

- De **statuten** van het gebouw: de basisakte en het reglement van mede-eigendom (meestal samengebundeld, soms 2 documenten). Dit zijn de “grondwet” van het gebouw: verdeling van kavels, aandelen, gebruiksregels.
- Het **huishoudelijk reglement** (indien apart opgesteld). Vaak zit dit al in de statuten of als apart boekje.
- **Notulen van de Algemene Vergaderingen** van de laatste **3 jaar**. Hierin ziet de koper welke beslissingen genomen zijn, of er discussies/lopende projecten zijn. Leest de notulen zelf ook nog eens door en anticipeer op vragen (bv. “ik zie dat er gesproken is over lift vervangen, is dat al gebeurd?”).
- De **jaarafrekeningen** van de voorbije **2 jaar** en de **balans** van de vereniging (laatste goedgekeurde balans). Hieruit blijkt de financiële gezondheid: hoeveel reserve is er, waren er tekorten, etc.
- Een **overzicht van openstaande schulden** van jou als verkoper aan de VME (achterstallige bijdrage, buitengewone kosten die jij nog moet betalen). De notaris zal bij de syndicus polsen of je betalingsachterstand hebt. Los dit idealiter op vóór verkoop, of het wordt aan akte verrekend.
- Informatie over eventuele **lopende rechtsprocedures** van de VME (bv. een proces tegen aannemer of ruzie met buurgebouw).
- **Bedrag van reservefonds en werkkapitaal** per heden. Belangrijk voor koper om weten wat pot er is voor toekomstige werken.
- Vaak geeft de syndicus dit allemaal in een bundel. De notaris gebruikt dit voor de compromis en akte teksten. Laat in de compromis koper tekenen voor ontvangst van statuten en notulen etc.

Communicatie naar potentiële kopers: Wees van in het begin duidelijk dat het om een appartement in mede-eigendom gaat en licht de maandelijkse lasten toe. Adverteer bijvoorbeeld:

“Gemeenschappelijke kosten: €150/m inclusief water en verwarming, syndicus XYZ.” Tijdens bezoeken vraag men vaak: “hoeveel bedragen de maandelijkse kosten en wat zit daarin?” – heb dat antwoord klaar (bv. “€200, daarin zit provisie water, onderhoud gemene delen, lift, syndicusloon, etc.,

jaarlijks afgerekend.”). Als er een spaarfonds is: “Reservefonds van de VME bedraagt momenteel €30.000, waarvan €2.000 is jouw aandeel ongeveer.” Sommige kopers vragen: “moet ik dat bedrag overnemen of zit dat in de prijs?” – in principe *blijft het geld in de VME* en verandert enkel de eigenaar van het aandeel. Dat wordt doorgaans niet apart verrekend (tenzij zeer grote bedragen, dan zou verkoper en koper iets kunnen regelen, maar dat is zeldzaam).

Planned works: Kopers zijn beducht voor aankomende grote kosten (nieuwe lift, dakrenovatie, ...). Als uit de notulen blijkt dat er besluiten zijn voor werken, wees daar open over. Bijv. “Ja, de VME heeft beslist om binnen 2 jaar de lift te vernieuwen, kost geraamd €50k, jouw aandeel zou ~€5k zijn. Er is al €3k gespaard dus mogelijks zal er €2k extra op te hoesten zijn.” De notaris laat in de akte vaak opnemen dat beslissingen genomen vóór de overdracht die betalingsverplichtingen inhouden, ten laste zijn van verkoper tot datum overdracht. Recent is de wet veranderd: beslissingen van vóór compromis die uitgaven impliceren, blijven voor de verkoper (tenzij anders overeengekomen) ook als de uitvoering nadien is. Dus juridisch: als jij weet dat er op AV beslist is tot werken van €X, zou je eigenlijk dat moeten meedelen en in compromis opnemen wie dat betaalt. Standaard is: alles beslist vóór verkoop is verkoper’s verantwoordelijkheid, alles erna is koper’s. Je kan daar contractueel van afwijken als beide akkoord. Check dit met je notaris.

Syndicus-contact: Informeer je syndicus tijdig dat je verkoopt. Vaak moet je als eigenaar de syndicus formeel melden van de overdracht binnen 15 dagen na akte, maar in de praktijk doet de notaris dat wel (hij stuurt een kennisgeving en vraagt attest schuldenvrij etc.). Toch, een heads-up naar de syndicus kan nooit kwaad. Soms wil de syndicus zelf even met jou afrekenen tot verkoopdatum (bv. gewone lasten tot dan betalen).

Mede-eigendomsregels uitleggen: Kandidaten zullen vragen: “Mogen huisdieren? Mag ik verbouwen in het appartement? Hoe is het burenccontact?” Ken de belangrijkste regels uit het reglement. Meestal mag verbouwen binnen privatieve delen vrij, zolang je gemeenschappelijke structuren niet aantast. Huisdieren vaak wel toegestaan mits geen hinder. Leg ook uit dat er een syndicus is en hoe dingen besloten worden (bv. 1x per jaar algemene vergadering). Als je een goede ervaring had: zeg dat gerust “*De medebewoners komen goed overeen, het is hier aangenaam wonen in groep.*” Als er moeilijkheden waren: voorzichtig verwoorden of als het structureel is (bv. buurman maakt altijd ruzie in AV) misschien toch melden want de notulen zullen dat tonen.

Privatieve delen versus gemeenschappelijke delen: Weet wat onder wat valt. Dak, gevel, lift, gang = gemeenschappelijk (kosten gedeeld). Binnenin appartement: jouw ding. Maar soms zijn er gemengde situaties (bv. privaat gebruik maar gemeenschappelijk eigendom zoals een terrasvloer die door VME wordt onderhouden soms). Als koper iets vraagt als “wie is verantwoordelijk voor de ramen?” – vaak zijn ramen privaat (verantwoordelijkheid eigenaar) maar soms in reglement als gemeenschappelijk bestempeld. Check dat soort zaken indien relevant.

Specifiek bij verkoop van garagebox of staanplaats apart: Dit gaat ook via mede-eigendom vaak. Zelfde principes: statuten en kosten mededelen.

Recht van voorkoop mede-eigenaars: In Vlaanderen is er **geen wettelijk voorkooprecht** voor mede-eigenaars bij verkoop appartement (dat was vroeger ooit in Brussel bij sociale woningen, maar normaal niet bij regulier privaat gebouw). Tenzij het reglement van mede-eigendom er expliciet één voorziet (zelden). Je kan dat in statuten checken. Meestal niet. Dus hoef je niet eerst aan je burens aan te bieden, je mag vrij verkopen.

Appartement met huurders: Als je een verhuurd appartement verkoopt, moet je naast de huurdocumenten (hoofdstuk 3) ook rekening houden met de rechten van de huurder. Die mag

blijven huren onder de nieuwe eigenaar onder dezelfde voorwaarden. De koper neemt alles over. Als koper er zelf wil intrekken, zal die de huurder kunnen opzeggen voor eigen bewoning met de geldende opzegtermijnen (en eventuele vergoedingen afhankelijk van type contract). Jij moet dus aan koper doorgeven: huurcontract nog lopend tot ... of van onbepaalde duur etc. Die info is cruciaal. Notaris zet dat in compromis: dat huurcontract geregistreerd is en dat koper de lopende huur overneemt. Als de koper het als belegging koopt is dat prima. Als hij er zelf wil wonen, timet hij best de akte en opzeg zo dat hij redelijk snel erin kan (maar rekening houdend met opzegtermijnen). Dit is complex, maar een notaris en jij dienen de koper goed te informeren over mogelijkheden. Soms kan in onderling overleg huurder eerder vertrekken tegen iets. Communiceer hier duidelijk en eerlijk, anders achteraf miserie.

Rol ikverkoopuitdehand.be: Ook bij appartementverkoop zullen zij je wijzen op deze extra's. Ze zullen bv. me vragen die syndicusinformatie tijdig op te halen en zorgen dat het in orde is voor compromis. Ze weten dat er wat extra administratie is, en kunnen ook FAQ's beantwoorden zoals "wat met reservekapitaal" enz. – handig om niet zelf al die wetgeving uit te pluizen.

Afsluitende tips – Verkoop appartement

- **Zorg voor volledige VME-dossier:** Verzamel statuten, notulen 3 jaar, rekeningen 2 jaar, zodat je geïnteresseerden en uiteindelijk koper alle inzicht kan geven. De notaris verplicht het, maar goed om al klaar te hebben.
- **Communiceer transparant over kosten:** Zeg duidelijk wat de maandelijkse lasten zijn en of er bijzondere bijdragen aankomen (geplande werken). Kopers calculeren dit in hun budget en waardering.
- **Ken de regels van het gebouw:** Lees het reglement na zodat je weet of er speciale regels zijn (bv. verbod op Airbnb-verhuur, beperking huisdieren, gebruik gemeenschappelijke tuin etc.). Informeer de koper hierover bij belang.
- **Achterstallige bijdragen vereffenen:** Betaal je openstaande kosten aan de VME voor de akte, om discussie te vermijden. Notaris zal toch uit de verkoopopbrengst alle achterstal laten vereffenen, dus kom niet voor verrassingen te staan.
- **Verduidelijk wat verkocht wordt:** Soms horen kelderberging of autostaanplaats erbij. Zorg dat in de advertentie en compromis duidelijk is welke kavelnummers exact inbegrepen zijn, zodat koper weet wat hij krijgt.
- **Buurtinformatie bij appartement:** Vaak vragen kopers van een app naar dingen als geluidsisolatie ("Hoor je de burens veel?") – beantwoord eerlijk. Ook: "Is er een lift?" (belangrijk voor ouderen). Allemaal puntjes die in je advertentie en gesprek moeten komen.
- **Nieuwe wetgeving up-to-date:** Houd rekening met huidige wetten: sinds 2019 is appartement-erfgoed info ook verplicht mee te delen, sinds 2022 asbestattest ook voor gemeenschappelijke delen als >15 app (vanaf 2036 verplicht, nog in toekomst maar vermelden als relevant), etc. Informeer je via notaris of bronnen.

15. Rol van ikverkoopuitdehand.be als Vaste Begeleider en Juridisch Ankerpunt

We hebben in de vorige hoofdstukken meermaals aangehaald hoe **ikverkoopuitdehand.be** kan ondersteunen bij vrijwel elke stap van het verkoopproces. In dit laatste hoofdstuk vatten we nog eens duidelijk samen wat hun rol is en waarom hun begeleiding een groot voordeel is bij zelf verkopen. Het platform fungeert als jouw **vaste coach** van begin tot eind, en als een soort **juridisch vangnet**, zodat je met vertrouwen je woning verkoopt zonder makelaar.

Stap-voor-stap begeleiding: Zodra je met hen in zee gaat, krijg je een duidelijk **stappenplan** aangereikt. Ze helpen je opstarten met wat je eerst moet doen (attesten verzamelen, prijs bepalen) en begeleiden je telkens naar de volgende fase. Dit houdt in:

- **Verkoopdossier samenstellen:** Ze geven precies aan welke documenten je nodig hebt en waar je die kan aanvragen. Indien gewenst regelen ze bepaalde attesten voor jou of met korting via hun partners. Je vergeet dus niets.
- **Waardebepaling en prijsadvies:** Ze beschikken over marktdata en expertise om je een realistisch prijsvoorstel te doen. Ze kunnen zelfs een schatter inschakelen indien nodig. Hiermee start je verkoop op de juiste manier.
- **Advertentie en presentatie:** Hun team kan je ondersteunen bij het schrijven van een sterke advertentietekst en het nemen van foto's. Ze weten wat werkt bij kopers. Tevens plaatsen zij je advertentie op alle belangrijke platformen (Immoweb, Zimmo, etc.) voor maximale zichtbaarheid. Dat spaart je de rompslomp van zelf al die accounts beheren.
- **Bezoeken voorbereiden:** Je staat er niet alleen voor als het op rondleiden aankomt. Ze voorzien handige **checklists en tips** voor bezichtigingen. Zo ga je met vertrouwen die bezoeken in, wetende welke vragen kunnen komen (dankzij hun FAQ training) en hoe je je huis het best toont.
- **Onderhandelingsadvies:** Dit is een cruciaal punt. Ikverkoopuitdehand.be biedt advies bij prijsonderhandelingen: ze helpen je je strategie bepalen, weten hoeveel onderhandelingsmarge typisch is, en kunnen zelfs tussen de lijnen door mee opvolgen of een bod correct geformuleerd is. Ze zorgen dat je zakelijk blijft en geen fouten maakt onder druk.
- **Opstellen verkoopcompromis:** Wellicht een van de grootste troeven: zij kunnen het compromis voor je **opmaken of nakijken**. Dat is goud waard, want een fout in de compromis kan dure gevolgen hebben. Met hun juristen of via samenwerking met notarissen stellen ze een sluitend contract op maat op. Ze voegen alle belangrijke clausules toe (leningsvoorwaarde, beschrijving van attesten, boetebeding) zodat jij gerust kan tekenen.
- **Begeleiding tot bij notaris:** Zelfs nadat compromis getekend is, laten ze je niet los. Ze blijven beschikbaar voor vragen tot de akte. Als er problemen of onzekerheden zijn (bv. koper talmt met lening), kun je hen inschakelen voor advies of contact met notaris. Ze zorgen dat de verkoop administratief-financieel correct wordt afgehandeld, in lijn met wat afgesproken was. Indien je zelf niet goed weet wat je volgende moet doen, staan ze klaar met raad.

Juridische zekerheid en advies: Ikverkoopuitdehand.be is in wezen de **juridische ruggensteun** voor particuliere verkopers. Ze waken erover dat jij alle wettelijke verplichtingen nakomt (attesten, info-plicht). Ze helpen je ook bij fouten te voorkomen: *“Wat als ik een fout maak in de procedure?”* vroegen ze retorisch, en hun antwoord: *Daarom bieden wij begeleiding: van documentcontrole tot*

hulp bij onderhandelingen, zo verkoop je zorgeloos en veilig. Dit vat het mooi samen. Je hoeft geen expert te zijn – zij hebben de expertise in huis, jij moet gewoon slim gebruik maken van hun begeleiding.

Besparing in kosten: Naast gemoedsrust, levert hun aanpak je een forse financiële besparing op ten opzichte van een klassieke makelaar. Makelaars vragen ~3% + btw, wat op een doorsnee huis van €300k al gauw €10k of meer is. Ikverkoopuitdehand.be werkt met **vaste pakketten**, die veel lager uitvallen (ze vermeldden bijv. €249, €895, €1495 pakketten afhankelijk van de servicegraad). Dus zelfs het meest uitgebreide “Van A tot Akte” pakket van €1495 is nog maar een fractie van een makelaarscommissie, terwijl je toch volledige begeleiding krijgt. In hun blog haalden ze een voorbeeld aan: huis €325k, makelaar zou ±€12.000 kosten. Dat bespaar je dus mooi.

Je blijft zelf in controle: Belangrijk is ook: je behoudt de autonomie. **Zelf verkopen, maar niet alleen** is hun motto. Jij beslist uiteindelijk over prijs, aanvaarding bod, hoe je rondleiding geeft etc., maar je hebt een ervaren gids naast je voor advies. Anders dan bij een makelaar, zal niemand van hun bv. tegen jouw zin de prijs verlagen of een deal sluiten – jij blijft de piloot, zij zijn de co-piloot. Dit vinden veel verkopers prettig: ze houden de touwtjes in handen, maar weten dat ze kunnen terugvallen op steun.

Veilig platform voor biedingen: Ze bieden ook een **online biedingsplatform** waar kandidaten een bod kunnen plaatsen dat juridisch waterdicht geregistreerd is. Dit is zeer handig, want zo heb je zwart op wit elk bod (met tijdstip, voorwaarden). Dat vermijdt gedoe achteraf (“ik had zus geboden” – “nee, je zei zo”). Dergelijke transparantie werkt vertrouwenwekkend naar koper en verkoper.

Marketing en bereik: Vergeet niet: ze zorgen dat je woning op alle relevante kanalen komt, en ze hebben zelf ook een platform. Dit maximaliseert je kans op een vlotte verkoop. Een makelaar prijst vaak hun netwerk aan; wel, als particulier heb je via dit platform ook ineens een groot bereik zonder dat je elk platform zelf moet leren kennen.

Persoonlijke begeleiding: Ze beloven een **vaste contactpersoon** die je door het hele proces loodst. Dat is heel wat: iemand die je kunt bellen of mailen met domme en slimme vragen, iemand die eventueel meegaat door moeilijke mails te helpen opstellen of te bekijken. Die persoonlijke touch maakt dat je je nooit aan je lot overgelaten voelt.

Case studies en cijfers: We haalden eerder dat makelaarsanalyse: ~40% van Belgen verkoopt zelf, maar dat 38% initieel mislukte en toch makelaar nam. Met een dienst als ikverkoopuitdehand.be zou dat 38%-falen ongetwijfeld veel lager zijn, want juist die struikelblokken (administratie, juridische fouten, onderhandeling) worden weggenomen door hun support. Zo verhoog je de slagingskans van je FSBO (For Sale By Owner) poging aanzienlijk. Dat een van de redenen dat ze dit platform gestart zijn: om die gap te vullen tussen helemaal alleen doen en een makelaar alle werk (en centen) geven.

Samengevat: ikverkoopuitdehand.be is jouw **verzekeringsspolis tegen mislopen**: het kost een beetje (maar véél minder dan makelaar), en het dekt je tegen de grote risico's en zorgen. Je bespaart veel geld én je verkoopt met kennis van zaken. Zoals ze zelf mooi zeggen op hun site: *“U blijft zelf de verkoper, maar wij staan aan uw zijde met professionele ondersteuning: juridisch, administratief én praktisch.”*. En dat is precies wat je nodig hebt om succesvol, veilig en voordelig je woning zelf te verkopen.

Afsluitende boodschap

Zelf je woning verkopen in Vlaanderen is perfect haalbaar als je grondig voorbereid te werk gaat – hopelijk heeft deze gids je daarvan overtuigd. Van het verkoopklaar maken en realistisch prijzen, tot de papierwinkel en onderhandelingen: je weet nu wat er komt kijken bij elke stap. Belangrijker nog: je weet dat je er niet alleen voor staat. Met een dienst als ikverkoopuitdehand.be in je hoek combineer je de autonomie en besparing van zelf verkopen met de vakkennis en zekerheid van professionele begeleiding.

Je woning zelf verkopen, zonder makelaar, maar met de juiste ondersteuning, is niet langer een sprong in het duister – het is een slimme sprong vooruit. Veel succes met je verkooptraject!