



**JE HUIS ZELF
VERKOPEN?**

**GIJ.
KUNT.
DA.**

Inhoud

Wat te doen voor je verkoopt?

- | | |
|-----------------------------------|----|
| 1. Ken je pand | 3 |
| 2. Bepaal de waarde van je woning | 5 |
| 3. Attesten verzamelen | 6 |
| 4. Verkoop bekendmaken | 8 |
| 5. Promotie | 13 |

Wat te doen tijdens de verkoop?

- | | |
|--------------------------------|----|
| 1. Voorbereiding op het bezoek | 14 |
| 2. Tijdens de bezichtigingen | 15 |

Hoera, een bod!

- | | |
|-----------------------|----|
| 1. Wat nu? | 16 |
| 2. Het bod aanvaarden | 17 |
| 3. Het bod weigeren | 19 |
| 4. Een tegenbod doen | 20 |

Het is verkocht, wat nu?

- | | |
|----------------------------|----|
| 1. 't Is zover, proficiat! | 21 |
|----------------------------|----|

Checklists

- | | |
|---------------------------------|----|
| 1. Attesten nodig bij verkoop | 22 |
| 2. Informatie voor bekendmaking | 23 |
| 3. Verhuizen | 24 |

Verkoopgids

Je wil je woning graag verkopen, maar je weet niet waar te beginnen? Geen nood! Wij gidsen je met plezier door het verkoopproces. Dit spannende moment heeft wat begeleiding nodig, zo verloopt alles vlot en kom je zeker niet voor verrassingen te staan. Tijdens dit verkoopproces heb jij alle controle over de verkoop, wij staan je enkel bij met enkele handige tools en bundels die het je net wat gemakkelijker en overzichtelijker maken. Zo zorgen we eventueel voor een fotograaf en keurders die zowel je EPC als elektrische installaties kunnen bekijken.

Verder vertellen we je hoe je je vraagprijs bepaalt, tot wat er in je verkoopovereenkomst moet staan.

Deze gids bundelt alle zaken die je nodig hebt in een beknopt overzicht om de verkoop zonder zorgen te laten verlopen. Heb je toch graag wat meer uitleg? Bekijk dan zeker onze blogartikels of stuur ons gerust een berichtje. Achteraan vind je handige checklists die makkelijk afdrukbaar zijn en die je kan afvinken naarmate je je weg vindt in dit proces.



Ben je klaar om je woning te verkopen? Dan gaan we aan de slag! →

01

Wat te doen
voor je
verkoopt?

Ken je pand

Jij kent je pand als geen ander. Tijd om dit te delen met anderen. Hoe meer informatie je kan geven, hoe beter. Verzamel dus zoveel informatie als je kan. Soms zijn mensen echt naar iets specifiek op zoek, zoals een extra badkamer etc. Begin met het opsommen van de belangrijkste kenmerken voor de potentiële koper.

Perceeloppervlakte en bewoonbare oppervlakte

Hoe groot is het grondstuk waarop je woning werd gebouwd en hoeveel bewoonbare ruimte krijgt de kandidaat-koper? Deze info is superbelangrijk om de waarde te bepalen. Opsnorren dus die handel!

Het goed bepalen van je bewoonbare oppervlakte is niet simpel. Je moet namelijk goed nakijken of de ruimte die je voor ogen hebt wel meetelt voor de totale woonoppervlakte. Zo telt bijvoorbeeld een garage, berging of kelder niet mee, vermits je daar veelal niet woont.

Hoe meet je de bewoonbare oppervlakte?

1. Teken een **plan van het interieur** van je woning, waar je de vorm van elke kamer apart uittekent. Een gewone schets volstaat.
2. Probeer elke kamer te verdelen in **rechthoekige figuren**. Dit is het gemakkelijkst te berekenen.
3. Laat onafgewerkte ruimtes, opritten, voortuinen en veranda's achterwege.
4. Bereken de oppervlakte van elke ruimte door **de lengte van de rechthoeken te vermenigvuldigen met de breedte**. Meerdere rechthoeken per ruimte tel je samen op, alsook andere wiskundige figuren (zoals een driehoek) in je kamer.
5. De som van al deze oppervlakten is je woonoppervlakte.

Ligging

'Location, location, location' of hoe belangrijk de locatie van je woning is voor de prijs. Een populaire ligging levert een hogere prijs op. Een drukke weg of industriegebied vlak naast je deur zijn niet meteen een pluspunt. Een goede bereikbaarheid of veel faciliteiten in de buurt zijn dat weer wel.

Type woning

Wat voor woning wil je verkopen, een appartement, een huis, een villa of een kasteel?

Type bebouwing

Gaat het om een **open**, **halfopen** of **gesloten** bebouwing?

Kadastraal Inkomen

Dit is het bedrag dat je netto zou krijgen om je huis 1 jaar te verhuren.

Waarom is dit van belang, hoor ik je zeggen, dit is toch gebaseerd op de huurprijs van de jaren stillekes (lees '75)? Daarom is het inderdaad vooral voor recente woningen een goede indicatie. Voor hen werd het bedrag immers recent berekend aan de hand van gelijkaardige woningen in de omgeving.

Bouwjaar

Heb je een recente woning of eerder eentje op leeftijd?

Afwerking

Hoe is je huis afgewerkt en wat is de **kwaliteit van de gebruikte materialen**? Misschien hecht jij minder belang aan ontbrekende plinten, maar voor veel kandidaat-kopers kan een minder goede afwerking van het hele huis een echte afknapper zijn.

Renovatiewerken

Is je huis al op leeftijd en heb je al verbeteringswerken uitgevoerd, dan kan dat een plus zijn voor de prijs.

Energiezuinigheid

Een hele waardevolle en belangrijke factor de laatste jaren: hoe energiezuinig is je woning, rekening houdend met de **isolatiematerialen**, **EPC**, ...

Aantal badkamers/toiletten

Heb je een douche of een bad, of misschien wel allebei? Vaak vinden kandidaat-kopers het positief als een woning beide heeft. Verder is het ook nuttig om aan te geven of het toilet zich in de badkamer bevindt of in een aparte ruimte.

Aantal slaapkamers

Ook de grootte van deze kamers is interessant voor de potentiële koper.

Oriëntatie van de tuin

Voor de oriëntatie van hun tuin verkiezen eigenaars meestal een zuidelijke richting. Maar hoe bepaal je dat juist? Hiervoor zijn verschillende tools beschikbaar online. Maar komt de zon op aan het uiteinde van je tuin? Dan is je tuin oostelijk georiënteerd.

02

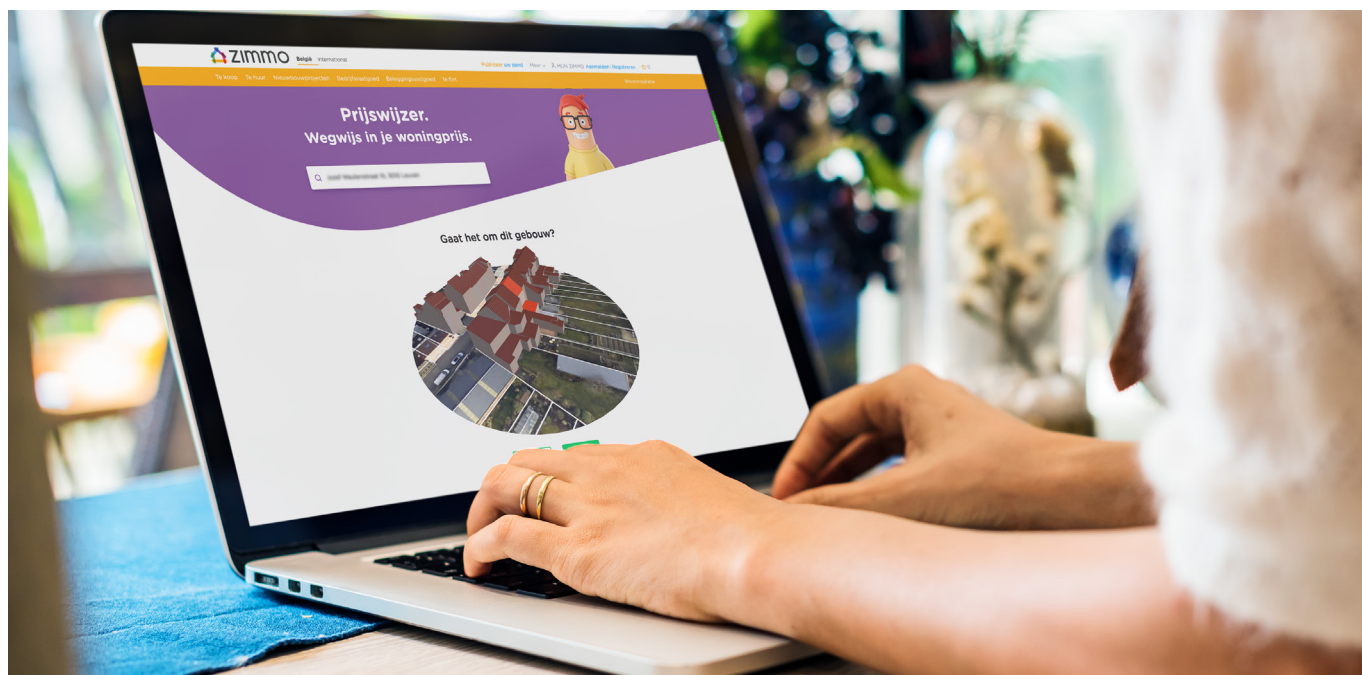
Wat te doen
voor je
verkoopt?

Bepaal de waarde van je woning

Een woning verkopen begint bij het bepalen van de waarde. Er zijn heel wat zaken die invloed hebben op de vraagprijs zoals de factoren hierboven vernoemd. Je kan de vraagprijs op verschillende manieren laten bepalen*. Zo kunnen gratis online tools of beëdigde schatters je helpen.

*

Op [zimmo.be](https://www.zimmo.be) hebben we ook een handige, gratis tool ontwikkeld: [Zimmo Prijswijzer](#). De tool laat elke huseigenaar in België toe om op een snelle manier de waarde van zijn of haar woning te bepalen.



03

Wat te doen
voor je
verkoopt?

Attesten verzamelen

De regelgeving bepaalt dat sommige documenten verplicht aanwezig moeten zijn wanneer een onroerend goed verkocht wordt. Het ontbreken van deze documenten kan zware gevolgen hebben voor de verkoopovereenkomst. Een verkoopovereenkomst zou dan immers vernietigd kunnen worden.

Dit is het geval voor het bodemattest, het stedenbouwkundig uittreksel en eventueel informatie van de syndicus, indien het om de overdracht van een appartement gaat. Dit zijn de attesten die je nodig hebt:

✓ Eigendomstitel of notariële aankoopakte

Het origineel wordt bewaard bij de notaris die destijds de eigendomsakte van uw woning opmaakte. In geval je de naam van de notaris niet meer kent, kan je terecht bij het registratiekantoor van je provincie.

✓ Een keuringsattest van je elektrische installatie

Je laat met een keuringsattest van de elektrische installatie aan de koper weten of alle elektrische installaties gekeurd werden en of ze al dan niet in orde zijn. De keuring moet gebeuren door een erkend organisme. Deze keuring gebeurt op basis van het algemeen reglement op de elektrische installaties (AREI). Het attest blijft 25 jaar geldig, op voorwaarde dat er gedurende deze periode geen fundamentele ingrepen aan de elektrische installatie plaatsvinden.

Als je een negatief attest voorlegt, weet de potentiële koper dat hij of zij 18 maanden de tijd heeft om de elektriciteit in orde te brengen. Je kan dit door een deskundige laten berekenen. Wij sturen graag een expert jouw richting uit.

✓ Een bodemattest

Je bewijst hiermee dat de bodem waar de woning op gebouwd is al dan niet verontreinigd is. Vraag dit attest aan via je notaris of via OVAM.

✓ Energieprestatiecertificaat (EPC)

Zowel in het Vlaams als in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest (hier EPB genoemd) is het per wooneenheid verplicht om een energieprestatiecertificaat te voorzien bij verkoop van woningen, appartementen, etc. In het Brussels Hoofdstedelijk Gewest is een vernieuwd energieprestatiecertificaat verplicht wanneer de eigenaar werken heeft uitgevoerd die een invloed hebben op de energieprestatie van de woning.

De EPC-score is de score die je woning behaalt op energiezuinigheid.

Het EPC-certificaat dient door een erkend energiedeskundige te worden opgemaakt.

Het certificaat is in principe 10 jaar geldig en moet steeds in de publiciteit van het te verkopen pand vermeld worden. Voor het EPC-certificaat kan u terecht bij een erkend keuringsorganisme. Wij sturen graag een expert jouw richting uit.

Bij een nieuwbouw (bouwaanvraag vanaf 2006) in Vlaanderen moet in de vastgoedadvertentie ook nog het E-peil van de woning vermeld worden. Dat E-peil geeft weer of de woning voldoet aan de eisen van de energieprestatieregelgeving voor nieuwbouw. In Wallonië en in Brussel is de regelgeving gelijkaardig, maar maakt men gebruik van een andere benaming, namelijk het PEB.

✓ **Asbestattest**

Vanaf 23 november 2022 is het verplicht een asbestattest voor te leggen indien je woning gebouwd werd voor 2001. De informatie uit het asbestattest zal worden opgenomen in het compromis en de notariële akte. Op die manier zijn de nieuwe eigenaars op de hoogte van eventuele asbesthoudende materialen in de woning en weten ze welke stappen er ondernomen kunnen worden om hun woning asbestvrij te maken. Enkel woningen gebouwd voor 2001 worden onderworpen aan het verplichte asbestattest.

✓ **Stedenbouwkundig uittreksel**

Dit is een garantie voor de koper dat alle vergunningen voor je woning zijn aangevraagd, dat er geen bouwovertredingen zijn gemaakt en of er een dagvaarding werd uitgebracht. Je kan dit best net voor de verkoop aanvragen bij je gemeente of notaris aangezien dit document minder dan een jaar oud moet zijn bij verkoop.

✓ **Uittreksel van het kadaster**

Dit bevat de gegevens van de eigenaar, de aard van het pand (appartement, villa, kantoor,...), het perceelnummer en -oppervlakte, het bouwjaar en het kadastraal inkomen. Het kadastraal plan geeft je een zicht van de grenzen van je perceel en de verschillende constructies. Beiden kunnen aangevraagd worden bij het kadaster.

✓ **Overstromingsgevoeligheid/waterparagraaf**

In Vlaanderen ben je verplicht om aan de koper informatie mee te delen over het risico op overstroming. Je kan de informatie en overstromingsscore vinden op www.waterinfo.be/informatieplicht.

✓ **Postinterventiedossier**

Is het huis na mei 2001 gebouwd of gerenoveerd door een aannemer? Dan heb je een document nodig dat alle technische gegevens verschaft over de structuur en de materialen van de woning. Dat wil zeggen, alle offertes, facturen, lastenboek, foto's, enz. Het postinterventiedossier of PID vraag je aan de aannemer die renovaties heeft uitgevoerd aan je woning of aan je bouwheer.

✓ **Certificaat van de eventuele stookolietank**

Het is niet verplicht om een keuringsattest te laten opmaken van de centrale verwarming of stookolie- of mazouttank bij de verkoop van een woning. Je moet wel voldoen aan de verplichtingen voor **onderhoud en kwaliteit** van de stookolietanks en de laatste attesten en rapporten bij de verkoop kunnen voorleggen. Voor **ondergrondse tanks** zijn er andere regels dan voor **bovengrondse tanks**. Ook de grootte van de tank speelt een rol. Je kan de specifieke verplichtingen voor onderhoud nalezen op de site van de [Vlaamse Overheid](http://VlaamseOverheid.be).

✓ **Maatregelenregister**

Bij een verkoop in Vlaanderen moet je kandidaat-kopers informeren als er beveiligingsmaatregelen of publieke herstelmaatregelen aanwezig zijn bij het verkochte onroerende goed.

Hiervoor moet je vanaf 1 april 2026 het maatregelenregister raadplegen.

Hier vind je bestuursmaatregelen rond oa milieu, ruimtelijke ordening en toerisme. Gegevens die impact hebben op het over te dragen goed moeten vermeld worden in de publiciteit.

Dit kan door in de publiciteit volgende formulering op te nemen: "Bestuursmaatregelen in het Maatregelenregister: Ja/Nee. In voorkomend geval opname van de inhoud uittreksel maatregelregister". Particuliere eigenaars en ondernemingen kunnen het maatregelenregister voor hun eigendom raadplegen via "Mijn Burgerprofiel" en het e-loketondernemers.be.

04

Wat te doen
voor je
verkoopt?

Verkoop bekendmaken

Alle attesten verzameld? Dan ben je klaar om te verkopen. Je woning in de kijker zetten kan uiteraard op Zimmo, maar welke informatie deel je best in je advertentie?

De belangrijkste kenmerken

Wel, je begint eigenlijk met de belangrijkste kenmerken op te sommen, die we eerder aanhaalden bij puntje 1. Niet alles is verplicht dus je kiest grotendeels zelf wat je vermeld. Toch raden we aan om zoveel mogelijk informatie te geven, zo verloopt de verkoop het vlotst.

✓ De vraagprijs

De vraagprijs is niet verplicht om te vermelden. Regelmatig duiden verkopers "Prijs op aanvraag" aan als optie. Toch raden we je aan om dit niet te doen. Dit zorgt ervoor dat de geïnteresseerde niet weet in welke prijsklasse het pand valt en kan het ervoor zorgen dat ze hun interesse verliezen.

✓ Het type pand

✓ Het type bebouwing

✓ De ligging

✓ De bewoonbare oppervlakte

✓ De grondoppervlakte

De grondoppervlakte is het totale gebied, waarop je woning staat. Hierbij behoren dus ook nog tuin en eventueel een parkeerplaats op je grond en mogelijkerwijze een stukje sloot wanneer dit in de eigendomsoverdracht beschreven staat.

✓ De bebouwde oppervlakte

De perceeloppervlakte is alleen de vloeroppervlakte van de begane grond van je woning en is dus altijd (veel) kleiner dan de grondoppervlakte.

✓ Het aantal badkamers/toiletten

Heb je een douche of een bad, of misschien wel allebei? Vaak vinden kandidaat-kopers het positief als een woning beide heeft.

Verder is het ook nuttig om aan te geven of het toilet zich in de badkamer zelf bevindt of in een aparte ruimte.

✓ Het aantal slaapkamers

Ook de grootte van deze kamers is interessant voor de potentiële koper.

✓ De oriëntatie van de tuin

Voor de oriëntatie van hun tuin verkiezen eigenaars meestal een zuidelijke richting. Maar hoe bepaal je dat juist? Hiervoor zijn verschillende tools beschikbaar online. Maar komt de zon op aan het uiteinde van je tuin? Dan is je tuin oostelijk georiënteerd.

✓ Het bouwjaar/ renovatiejaar

✓ De EPC-waarde/E-peil **VERPLICHT**

Bij een vastgoedadvertentie moet je het volgende benoemen:

- EPC Waarde: Getal in kWh/m²
- EPC Certificaatnummer: Volledig of afkorte unieke code

Bij een nieuwbouw (bouwaanvraag vanaf 2006) moet in de vastgoedadvertentie ook nog het E-peil van de woning vermeld worden. Dat E-peil geeft weer of de woning voldoet aan de eisen van de energieprestatieregelgeving voor nieuwbouw. In Wallonië is de regelgeving rond het E-peil gelijkaardig, maar maakt men gebruik van een andere benaming, namelijk het PEB.

✓ Het kadastraal inkomen (KI)

In theorie is het kadastraal inkomen de geschatte huuropbrengst van een woning voor één jaar, zonder kosten voor onderhoud en herstellingen.

Je vindt het Kadastraal inkomen terug in:

- De aankoopakte van je woning
- Het kadastraal uittreksel
- Het aanslagbiljet van je onroerende voorheffing en belastingen

✓ Overstromingsgevoeligheid

VERPLICHT IN VLAANDEREN

Het risico op overstroming wordt vanaf 1 januari 2023 verduidelijkt met een nieuwe score: een **P-score** voor percelen zoals een (bouw)grond, weiland, natuurgebied, bos ..., en een **G-score** voor het gebouw of de gebouwen op een bebouwd perceel. Beide scores zal je moeten vermelden wanneer je een woning verkoopt.

De P(erceel)-score en G(ebouw)-score worden onderverdeeld in **4 klassen van A tot en met D** en naargelang de overstromingsbron (regen, vanuit de zee of vanuit rivieren):

- klasse A: geen overstroming gemodelleerd
- klasse B: kleine kans op overstromingen onder klimaatverandering (sc2050);
- klasse C: kleine kans op overstromingen onder huidig klimaat;
- klasse D: middelgrote overstromingskans onder huidig klimaat.

Heb je een P- en/of G-score in klasse D? Dan zal je ook het **overstromingssymbool** moeten vermelden in je vastgoedadvertentie.



✓ Gegevens in verband met Ruimtelijke Ordening **VERPLICHT**

Het eerste dat je moet nakijken is of er voor het pand in kwestie een stedenbouwkundige vergunning is afgeleverd. Indien dit het geval is, dan kijk je best wat volgens het plannenregister de meeste recente stedenbouwkundige bestemming van het goed is.

Op juridische gebied moet men controleren of er al reeds een dagvaarding werd uitgebracht en of er al dan niet een voorkooprecht geldt. Als laatste moet je controleren of er bij het onroerend goed een verkavelingsvergunning van toepassing is of niet.

Het is dus belangrijk dat alle bovenvermelde elementen (5 in totaal) aanwezig zijn in je vastgoedadvertentie.

VERPLICHT	AANBEVOLEN	NICE TO HAVE
Type woning	Type bebouwing	Kadastraal inkomen
EPC-waarde/ EPC certificaat nummer	Aantal slaapkamers	Oriëntatie tuin
Energielabel	Bouwjaar	WC's
Ruimtelijke ordening	Prijs	Staat van het huis
Overstromingsgevoelige info (enkel voor Vlaanderen)	Gemeenschappelijke kosten	Bewoonbare oppervlakte ruimtes
Keuringsverslag Elektriciteit	Woonoppervlakte	CO2 uitstoot
Bodemattest	Aantal badkamers	Vrij op datum
Ruimtelijke ordening	Grondoppervlakte	
Asbestattest (enkel voor woningen gebouwd voor 2001)	Foto's	
	Beschrijving	

Een goede beschrijving

Daarnaast is het een goed idee om een woordje uitleg te geven over de woning.

- Begin met een **korte inleiding** waarin je bovenstaande punten even opnieuw vermeld.
- Gebruik de '**gouden woorden**' die hieronder vermeld worden voor het schrijven van een wervende tekst.
- Start met je rondleiding en **bespreek elke kamer** grondig.
- Wat zijn de **leukste kenmerken** en **opportuniteiten** van de woning?
- Wat maakt de woning **uniek**?
- Wat is het **energieverbruik** van je woning?
- Eindig met een slotlinea waarin je de koper zo **nieuwsgierig** maakt dat ze graag de woning komen bezoeken.

De 10 gouden woorden die huizen beter doen verkopen

Je zoekertje moet opboksen tegen alle andere woningen op de vastgoedmarkt, dus laat je het best zo veel mogelijk opvallen. Wij geven je graag enkele schrijftips die ervoor zorgen dat je beschrijving goed in de smaak valt.

• Wees specifiek

Maar echt, specifiek. Wie op zoek is naar een huis of appartement, wil exact weten wat hij of zij kan verwachten. Als je de keuken beschrijft, is het dus best oké om te vermelden dat het werkblad van graniet of marmer is. Net zoals je vloer. Is het een speciale houtsoort uit Brazilië? Vertel het gerust. Hoe specifiek je bent, hoe geloofwaardiger je overkomt.

• Eerlijkheid duurt het langst

Eerlijkheid wordt gewaardeerd. Potentiële eigenaars willen liever niet achteraf uitpluizen hoe de vork in de steel zit. Daarbij kan je alles duidelijk oplijsten. Dit kan gaan van de staat van het huis, tot de inrichting,... alle positieve én negatieve punten. En zeer belangrijk om te vermelden is het adres van de woning. Een te koop gestelde woning zonder adres wordt veel minder bekeken.

• Schrijf foutloos

Het ligt zo voor de hand, maar je zou schrikken hoeveel zoekertjes vol typfouten staan. Niet alleen ontbrekende inhoud, maar ook dramatische schrijffouten durven wel eens een zoekertje binnensluipen. Advertenties in drukletters of vol schrijffouten worden het minst serieus genomen. Even een spellingscontrole uitvoeren is dus de boodschap!

• Renovatie

Waar heel wat huizenjagers naar zoeken, zijn instapklare woningen. Voor hen is het dus erg interessant om te weten dat er recentelijk gerenoveerd werd. Ook voor jou is dat van belang. Een huis waar weinig werk aan is, wordt immers sneller verkocht én is uiteraard meer waard! Zet je renovatiewerken dus écht in de verf.

• Toekomst

Denk hier bijvoorbeeld aan een extra potentiële ruimte. Stel dat je een kelder hebt die perfect om te bouwen valt tot man cave of gezellige gezinsruimte of ze kunnen een kelder of zolder ombouwen tot leefruimte voor de oudste kinderen? De opties liggen voor het grijpen, maar jij kan ze wel aanreiken in je zoekertje!

- **De buurt**

Wie op zoek is naar een huis, wil vooral ook weten waar het goed wonen is. De buurt is daarbij dus erg belangrijk. Als je weet waar potentiële eigenaars naar op zoek zijn, kan je die positieve punten uit jouw buurt in kaart brengen. Zo wordt je zoekertje vaker bezocht.

- **Licht**

Dit is vooral van toepassing op het visuele aspect. Veel zoekertjes worden weggeklikt het gebrek aan foto's of van slechte kwaliteit? Om je kamers ruimer te doen lijken, is het belangrijk om veel licht binnen te laten. Dat is met de foto's van je woning niet anders. Hoe aantrekkelijker voor de koper, hoe beter.

- **Privacy**

Het is altijd een goed idee om de privacy stevig te onderlijnen in een zoekertje. Het is niet omdat mensen in een drukke stad willen wonen, dat ze hun hele leven te grabbel willen gooien. Meer privacy garanderen kan je bijvoorbeeld met een hoge omheining in de tuin.

- **Ruimte**

Heb je een open ruimte die de keuken verbindt met de eetkamer of de woonkamer? Zeker vermelden! Heel wat potentiële kopers zijn net op zoek naar ruimte, zelfs in de kleinste woningen. Een prachtige open ruimte is dus een voordeel, en die kan je uiteraard goed uitspelen in je zoekertje.

- **Unieke kenmerken**

Het ligt misschien voor de hand, maar als je woning uniek is in de buurt, speel dit dan zeker uit. Kopers zijn zeker geïnteresseerder in een woning die in het oog springt. Let wel op dat de woning ook uniek kan zijn voor anderen. Bekijk het dus niet vanuit emotioneel standpunt.

De beste foto's van je pand

Je kan een prachtige tekst geschreven hebben, toch zeggen beelden meer dan woorden! Wil je graag zelf de camera bedienen, lees dan zeker deze tips voor de ideale vastgoedfoto's. Ben je geen held(in) in het maken van de juiste plaatjes? Dan sturen wij graag een [professionele fotograaf](#) langs om voor jou de mooiste beelden te schieten.

✓ **Opgeruimd staat netjes**

Ruim je woning op vooraleer je start met het fotograferen. Een ordelijk huis of appartement creëert een gevoel van ruimte en rust. Verblijf je nog in de woning, wees dan voorzichtig met het uitstellen van waardevolle voorwerpen. Inbrekers hebben immers ook internet. Staat de woning leeg, kleedt deze in, bijvoorbeeld met kartonnen meubels, zodat de toekomstige bewoners zich kunnen voorstellen hoe het kan zijn om in jouw woning te leven. Hou overigens persoonlijke foto's uit het zicht want dit bemoeilijkt de inleving van een potentiële koper.

✓ **Sfeer en gezelligheid**

Breng wat extra sfeer in huis. Een goedgevulde fruitschaal, een bos bloemen of een plant maken jouw woon- of eetkamer net dat tikkeltje gezelliger. Als je een open haard hebt, kan je deze in de winter gerust aansteken. Ook brandende kaarsen of andere sfeerverlichting zorgen voor aangename foto's.

✓ **Etaleer de pluspunten**

Met bovenstaande tips is jouw woning foto klaar, maar welke ruimtes ga je nu eigenlijk in de kijker zetten? Een gastenkamer is minder interessant dan de hoofdslaapkamer. Maak je foto's vanuit een hoek om de grootte van een kamer te benadrukken. Is er een leuke open haard of een mooi afgewerkt plafond aanwezig? Maak er close-ups van.

✓ **De juiste camera**

Voor je van start gaat misschien toch nog even dit... Het klinkt misschien evident, maar een goed digitaal fototoestel prefereert nog steeds de voorkeur boven de smartphone of tablet. Hoe handig onze mobiele toestellen ook zijn, ze zijn niet geschikt voor het nemen van foto's van en in je woning. Heb je trouwens een statief in huis? Maak er gebruik van, zo heb je geen last van wazige foto's. Dit levert nog mooiere kiekjes op.

✓ **Licht**

Neem je foto's overdag zodat het daglicht optimaal kan invallen. Als je trouwens de kans hebt, probeer op een zonnig i.p.v. druilerig moment te fotograferen. Steek nog even de lampen aan. Hou wel rekening met reflecties van spiegels en ramen. Je zou niet de eerste zijn die zichzelf per ongeluk fotografeert.

05

Wat te doen
voor je
verkoopt?

Promotie

Nu je advertentie klaar is, is het tijd om zoveel mogelijk geïnteresseerden te lokken.

Een goed begin is om je advertentie te delen via **sociale media**. Laat deze zeker ook delen door al je kennissen!

Wil je daarnaast nog extra aandacht geven aan je woning, dan hebben we nog een optie.

Bestel een [gepersonaliseerd bord](#) om aan je gevel te hangen zodat elke voorbijganger weet dat jouw woning te koop staat.

Aan zo'n **verkoopbord** zijn wel enkele regels verbonden:

- De borden mogen geen veilige doorgang belemmeren.
- Immoborden moeten binnen de twee weken na verkoop of verhuur verwijderd worden.



01

Wat te doen
tijdens de
verkoop?

Vorbereiding op het bezoek

Een goede voorbereiding is het halve werk. Daarom geven we je graag deze tips mee:



- Stel kandidaat kopers op voorhand al enkele vragen. Zo weet je of er duidelijke interesse is.
- Vermijd lege kamers. Heb je alles al ingepakt? Overweeg dan om kartonnen meubels te huren om de woning aan te kleden.
- Speel in op de zintuigen. Zorg ervoor dat de woning lekker ruikt en opgeruimd is.
- Leg alvast de attesten en documenten met info over je woning klaar.
- Een enthousiast huisdier kan fijn zijn, maar niet iedereen deelt die mening. Indien mogelijk zoek je even een opvang voor je geliefde bestjes.
- Berg al je persoonlijke foto's en eigendommen eventjes op. Het is moeilijk om jezelf in een woning voor te stellen als ze heel duidelijk van iemand anders is.
- Bereid jezelf voor op mogelijke vragen van de bezoekers. Denk maar aan "Waarom wil je deze woning verkopen?" tot "Hoe oud is de verwarmingsketel?" en "Welke energiekosten heb je in deze woning?"

02

Wat te doen
tijdens de
verkoop?

Tijdens de bezichtigingen

Er zijn enkele mogelijkheden om potentiële nieuwe eigenaars te verwelkomen. Ofwel regel je aparte bezoeken, ofwel groepeer je de bezoeken tijdens een open kijkdag. Met een first come, first served-principe laat je de bezoekers misschien sneller beslissen.

Tips voor een bezichtiging

- Kies voor een bezoek overdag in plaats van 's avonds. In het daglicht ogen je ruimtes ruimer.
- Geef mensen ook de tijd even alleen rond te lopen in de woning. Zonder het gevoel van constant gevolgd te worden beginnen potentiële kopers sneller te dromen en de inrichting te maken in hun verbeelding. Door ze alleen te laten kunnen ze dit ook open communiceren naar hun partner toe.
- Wees open en eerlijk over de gebreken van je woning. Schotel mogelijke oplossingen voor en probeer een inschatting van het kostenplaatje mee te geven.
- Probeer jezelf los te koppelen van de woning en open te staan voor opmerkingen van een ander. Bekijk dit niet als kritiek, elke smaak is namelijk verschillend.
- Stel aan het einde van de rit zeker de vraag of de woning overeenkomt met hun verwachtingen. Is dit niet het geval, dan is het een goed idee om je advertentie hierop aan te passen.



01

Hoera,
een bod!

Wat nu?

Goed nieuws! Je verkoopstalent heeft gewerkt en er is een bod binnengekomen, maar wat nu?

Een bindend bod wordt schriftelijk uitgebracht, dit kan via mail, brief, etc. en bevat volgende gegevens:

- Gegevens van de koper en verkoper (voor- en achternaam, contactgegevens,...)
- De prijs, voluit geschreven en in cijfers
- Hoe lang het bod geldig is
- Het te betalen voorschot (doorgaans 10% van de overeengekomen prijs)
- Bijzondere voorwaarden, zoals bv. het verkrijgen van een lening

Als verkoper reageer je daarom best snel, voor de geldigheidsduur is afgelopen. Je hebt 3 mogelijke scenario's: het bod aanvaarden, het bod weigeren of een tegenbod doen.

02

Hoera,
een bod!

Het bod aanvaarden

De geïnteresseerden bieden exact wat jij wilt voor je woning. Wat een droomscenario, dit wensen we je uiteraard toe!

Na aanvaarding van het bod -proficiat trouwens- wordt het compromis (of bindende verkoopovereenkomst) opgesteld. Tijdens deze bindende verkoopovereenkomst wordt er vaak een voorschot van de koper verwacht. Nadien is het wachten op het verlijden van de akte, waarna de koper de sleutel ontvangt. Laat je tijdens dit gehele proces altijd bijstaan door een notaris.

Wat moet er zeker in het compromis staan?

Hoewel je je best laat bijstaan door een notaris vind je hier een vergeet-me-niet-lijst die je een overzicht geeft van de gegevens die je voorlopige verkoopovereenkomst moet bevatten.

- **Wie zijn ze: de koper en verkoper**

De koper en verkoper, wie zijn ze en waar wonen ze? Ben je als verkoper niet de enige eigenaar, dan dienen de mede-eigenaars ook hun akkoord te geven. Vergeet hen dus niet te vermelden.

- **Wat verkoop je: de beschrijving**

Omschrijf wat je verkoopt en wat dit precies inhoudt, bijvoorbeeld de vaatwasser en oven blijven staan of er hoort nog een lapje grond bij het huis. En zeker niet te vergeten: het adres, de afmetingen en de kadastrale en stedenbouwkundige info.

- **Wie woont er: de bewoning en mede-eigendom**

Wie woont er momenteel in de woning? Indien het huis wordt verhuurd, wordt de koper dan na het verlijden van de akte de nieuwe verhuurder of zal de huurder het pand verlaten? Ongeacht wie er in het huis woont, moet die persoon kunnen aantonen dat het pand verzekerd is. Verkoop je een appartement, dan wil je waarschijnlijk wel graag het geld terug dat je in het reservefonds voor herstellingswerken aan het gebouw hebt gestopt.

Daarom kan je het bedrag vermelden dat de koper aan jou hiervoor moet terugbetalen. Geef daarnaast aan dat je hem de statuten van het gebouwbeheer zal bezorgen en info zal geven over de algemene vergadering.

- **Hoe zit het: op technisch vlak**

Vermijd paniekmomentjes achteraf en breng een aantal technische aspecten in orde voor je de overeenkomst laat ondertekenen door de kandidaat-koper. Denk bijvoorbeeld aan het EPC, het bodemattest (via OVAM), de keuring van de elektrische installatie, het attest voor je stookolietank, de overstromingsgevoeligheid, de stedenbouwkundige vergunningen ...

- **Wat weet je: op praktisch vlak**

Prijs: vermeld de overeengekomen prijs en ook wanneer die moet worden betaald.

Voorschot: bij de ondertekening van het compromis wordt er vaak een voorschot betaald door de koper. Noteer hoeveel het afgesproken bedrag is.

Kosten: wie staat in voor de kosten, zoals de registratierechten?

Timing: wanneer gebeurt de plechtige overhandiging van de sleutels?

Erfdienstbaarheid: heeft de buurman of lokale boer recht van doorgang op je grond. Neem dit dan op in het compromis. Altijd sympathiek om de koper hiervan op de hoogte te brengen.

- **Wat als: opschortende voorwaarden**

Als verkoper wil je zeker zijn dat je je geld gaat krijgen. Daarom kan jij of de koper een aantal opschortende voorwaarden aan het compromis toevoegen. Een voorbeeld dat we allemaal kennen: het verkrijgen van een lening. Daarbij gaat de verkoop door op voorwaarde dat de koper een lening krijgt (en liefst binnen een bepaalde termijn). Staat de bank de koper geen lening toe, dan heeft hij bijgevolg geen geld om je woning te kopen en vervalt de overeenkomst indien deze clause werd opgenomen.

Wat is het verlijden van de akte?

Tussen de ondertekening van het compromis en de authentieke verkoopakte zit maximaal vier maanden. De notarissen van de koper en verkoper stemmen intussen hun agenda's op elkaar af en laten je weten wanneer het 'verlijden van de akte' door kan gaan.

Op dat specifieke tijdstip komen alle betrokken partijen (koper, verkoper, notaris koper, notaris verkoper, eventueel ook makelaar en hypotheekverantwoordelijke) samen op het notariaat van één van de twee notarissen. In de meeste gevallen bij de notaris van de koper.

De notaris verlijdt dan de akte. Dat wil zeggen dat hij de volledige authentieke akte hardop voorleest. Achteraf paraferen alle betrokken partijen elke pagina en op de laatste pagina plaatst iedereen zijn handtekening. Binnen de 15 dagen na de ondertekening zorgt de notaris voor de registratie.

- **Wat indien niet: de sancties**

Als de verkoop niet kan doorgaan, moet je een gepaste straf bedenken. Wat is de eventuele schadevergoeding die moet worden betaald of welke stappen zullen er ondernomen worden?

- **Wie zijn ze: de notarissen**

Vermeld de naam van jouw notaris en die van de notaris van de koper.

- **De bijlagen**

Voeg bewijzen toe van de dingen die je in de compromis hebt opgenomen, zoals het energieprestatiecertificaat, een kopie van de eigendomsakte, de stedenbouwkundige vergunning, het bodemattest, indien van toepassing het keuringsattest van de stookolietank,

Zoals eerder aangehaald zit er tussen de ondertekening van het compromis en de authentieke akte maximaal vier maanden. In die periode kan de koper indien nodig zijn hypotheek regelen. De registratierechten aan de notaris moeten betaald zijn vóór de akte getekend wordt. Net zoals de voorziene erelonen en aktekosten.

De verkoper ontvangt het afgesproken bedrag meteen na het verlijden van de akte. En de koper krijgt de sleutels overhandigd.

03

Hoera,
een bod!

Het bod weigeren

Niet de prijs die je verwacht? Dat kan gebeuren, neem het vooral niet persoonlijk. Wellicht hebben de geïntereseerden een andere visie voor het pand als jij. De juiste koper komt heus nog wel opdagen. Laat de moed niet in je schoenen zakken.

04

Hoera,
een bod!

Een tegenbod doen

Een redelijk bod is het begin van een goede onderhandeling. Tijd om op een positieve manier een tegenbod uit te brengen.

Probeer je emoties hier niet parten te laten spelen. Te snel reageren met gekwetste woorden is niet gunstig voor de verkoop. Voel je niet verplicht om je verkoopprijs ineens drastisch te laten zakken. Een prijszakking van enkele duizenden euro's voelt voor de potentiële koper meteen als een overwinning. Je tegenbod kan je best wat ondersteunen met enkele cijfers van panden in de buurt en de waardevolle kenmerken.

Je komt niet tot een overeenkomst, wat nu?

Dit kan voor velen een stresserend proces zijn maar probeer het niet te overhaasten. Denk goed na over de opties. Biedt de geïnteresseerde nog steeds lager dan je had voorzien? Probeer dan andere zaken te betrekken, zoals de voorziene herstellingen niet doorvoeren, de flexibiliteit in verhuisdatum, recyclage oude meubels, etc.



01

Het is
verkocht, wat
nu?

't Is zover, proficiat!

Je hebt een koper gevonden voor je woning. Moet je nog verhuizen? Dan is het nu tijd om te verhuizen naar je nieuwe stek. Waar moet je allemaal rekening mee houden en welke zaken mag je echt niet vergeten?

Wel, die lijsten we ook graag even voor je op in de checklist achteraan. Je kan deze tips ook altijd meegeven aan de kopers als welkomscadeautje, veel succes!



**Woning verkocht?
Bekijk onze
checklisten! →**

Attesten nodig bij verkoop



Eigendomstitel of notariële aankoopakte

Ingeval je de naam van de notaris niet meer kent, kan je terecht bij het registratiekantoor van je provincie.



Een keuringsattest van je elektrische installatie

Keuring moet gebeuren door een erkend organisme.



Een bodemattest

Vraag dit attest aan via je notaris of via OVAM.



Energieprestatiecertificaat (EPC)

Je kan terecht bij een erkend keuringsorganisme.



Asbestattest

Dit is verplicht voor woningen gebouwd voor 2001. Je kan dit attest laten opmaken door een gecertificeerd asbestdeskundige inventarisatie..



Stedenbouwkundig uittreksel

Je kan dit best net voor de verkoop aanvragen bij je gemeente of notaris aangezien dit document minder dan een jaar oud moet zijn bij verkoop.



Uittreksel van het kadaster/ kadastraal inkomen

Dit kan je terugvinden in de aankoopakte van je woning, het kadastraal uittreksel of het aanslagbiljet van je onroerende voorheffing en belastingen.



Overstromingsgevoeligheid/waterparagraaf

Dit is enkel verplicht in Vlaanderen. Je kan deze documenten makkelijk zelf voorzien via het [geoloket](#).



Postinterventiedossier

Het postinterventiedossier of PID vraag je aan de aannemer die renovaties heeft uitgevoerd aan je woning of aan je bouwheer.



Certificaat van de eventuele stookolietank

Controle vóór de ingebruikname + periodieke keuring.

Informatie voor bekendmaking

- ☐ **De vraagprijs**
- ☐ **Het type pand**
- ☐ **Het type bebouwing**
- ☐ **De ligging**
- ☐ **De bewoonbare oppervlakte**
- ☐ **De grondoppervlakte**

De grondoppervlakte is het totale gebied, waarop je woning staat. Hierbij behoren dus ook nog tuin en eventueel een parkeerplaats op je grond en mogelijkerwijze een stukje sloot wanneer dit in de eigendomsoverdracht beschreven staat.
- ☐ **De bebouwde oppervlakte**

De perceeloppervlakte is alleen de vloeroppervlakte van de begane grond van je woning en is dus altijd (veel) kleiner dan de grondoppervlakte.
- ☐ **Het aantal badkamers/toiletten**

Ligbad of douche.
- ☐ **Het aantal slaapkamers**

Ook de grootte van deze kamers is interessant voor de potentiële koper.
- ☐ **De oriëntatie van de tuin**
- ☐ **Het bouwjaar/ renovatiejaar**
- ☐ **De EPC-waarde/E-peil**

VERPLICHT

Bij een vastgoedadvertentie moet je het volgende benoemen:

 - EPC Waarde: Getal in kWh/m²
 - EPC Certificaatnummer: Volledige nummer of Unieke Code (UC)
- ☐ **Het kadastraal inkomen (KI)**

Je vindt je KI terug in:

 - De aankoopakte van je woning
 - Het kadastraal uittreksel
 - Het aanslagbiljet van je onroerende voorheffing en belastingen
- ☐ **Overstromingsgevoeligheid/waterparagraaf**

VERPLICHT IN VLAANDEREN
- ☐ **Gegevens in verband met Ruimtelijke Ordening**

VERPLICHT

Vind je terug bij de gemeente.

Verhuizen

Start met de zaken die je zeker niet mag vergeten



Pas je domicilie aan

Meld aan de gemeente dat je verhuisd bent en pas er je domicilie aan. Wanneer je bent ingetrokken heb je acht dagen de tijd om dit te doen. Ben je te laat, riskeer een boete. In de daaropvolgende periode komt een wijkagent langs om te kijken of je er effectief woont. Laat zeker ook je gegevens op je rijbewijs en identiteitskaart aanpassen.



Wijzig je adres bij de post

Zo ben je zeker dat alle brieven en rekeningen op het juiste adres toekomen. Zij sturen de eerste vier maanden na je verhuis post door naar je nieuwe adres.



Je kan best ook online shops niet vergeten

Je zou toch immers niet willen dat je je pakketje misloopt omdat je niet meer op dat adres woont?



Breng je bank op de hoogte

Het is uiteraard ook belangrijk dat je bank op de hoogte is van je verhuis. Je zou toch ook niet willen dat je adres niet juist is wanneer je je bankkaart kwijtspeelt?

Wat je nu kan doen om het je later makkelijker te maken



Meet de elektriciteit-, water- en gasmeters.

Laat deze ook tijdig afsluiten in je oude woonst. Je kan ze laten doorlopen in je nieuwe woning of op zoek gaan naar een nieuwe leverancier.



Contacteer tijdig je internet- en telefoonprovider!

Het is nu haast ondenkbaar om weken zonder internet te zitten of televisie te kunnen kijken.



Sluit bij je verhuis een nieuwe woonverzekering.

Zo kan je al met een gerust hart je nieuwe woning betreden.



Abonnementen beheren

Als je je abonnementen niet beheert, loop je de kans om je favoriete boekje of dagelijkse krant mis te lopen. Zo niet, geniet iemand anders van al je leesmateriaal.



Pak alles goed en stevig in

Laat snoepjes en koffie of thee voor het laatste. Dan vind je dat snel terug en kan je je team van verhuizers belonen met iets lekkers.

En wat te doen tijdens de verhuisdag?



Kies een goede verhuysfirma

Geef hen de correcte instructies. Waar moeten zij immers naartoe met je bed, je zetel of die zware kasten? Deze vragen kan je trouwens gerust stellen aan een verhuysfirma.



Parkeerplaats aanvragen

Als je plaats nodig hebt om een hele dag te kunnen verhuizen, kan je best **bij de gemeente een parkeerplaats aanvragen**.



Trommel familie en vrienden op

Ook zonder verhuysfirma kan verhuizen vlot en leuk verlopen. Zeker als je **familie, vrienden en kennissen optrommelt**. Ze kunnen je die dag niet alleen helpen, nadien laat je de champagne knallen en toost op je nieuwe woonst!