JE WONING VERKOPEN IN 6 STAPPEN.

JE WONING VERKOPEN IN 6 STAPPEN

Waarde van de woning bepalen. Krijg de prijs die je verdient.

Een correcte waardebepaling helpt je om een realistische vraagprijs vast te stellen, waardoor je de kans op een succesvolle verkoop vergroot.

Attesten en certificaten verzamelen van de woning.

Deze attesten zijn verplicht en zorgen ervoor dat je in regel bent met de wetgeving. De verkoop kan enkel gesloten worden als alle attesten in orde zijn.

Zorgen voor een kwaliteitsvolle beelden van de woning.

Een pakkende en hoogwaardige visuele weergave kan ervoor zorgen dat je woning zich onderscheidt van de rest en meer potentiële kopers aantrekt.

Een uitgekiende marketingcampagne voor potentiële kopers te bereiken.

Een goed doordachte marketingstrategie maakt het verschil tussen een woning die snel en tegen een goede prijs verkoopt en een woning die lang op de markt blijft staan.

Bezoeken inplannen en onderhandelen met kopers

ij 93 Living geloven we dat jij als verkoper de meeste connectie hebt met je woning en daardoor het beste de huisbezoeken en onderhandelingen kunt begeleiden.

Afronden van de verkoop via de notaris

Met een gestructureerde aanpak zorgt de notaris ervoor dat de verkoop soepel en veilig verloopt, wat voor zowel verkopers als kopers gemoedsrust biedt.

1. WONING WAARDEREN

Het bepalen van de marktwaarde van je woning is een cruciale eerste stap in het verkoopproces. Een correcte waardebepaling helpt je om een realistische vraagprijs vast te stellen, waardoor je de kans op een succesvolle verkoop vergroot. Er zijn verschillende manieren om de waarde van je woning te bepalen, waarbij de Realoschatteringstool en het inschakelen van een erkend schatter onze favoriete opties zijn.

SCHATTING OP BASIS VAN DATABRONNEN

Bij 93 Living gebruiken we de Realo Schattingstool om de waarde van een woning in te schatten. Deze schattingstool houdt rekening met tal van factoren, zoals de buurt waarin de woning zich bevindt, historische vraagprijzen in de omgeving, bekende gegevens over het eigendom, en vele andere interne en openbare databronnen.

Hierdoor kunnen we een nauwkeurige en objectieve schatting geven van de waarde van jouw woning. Op basis van data van jouw woning gaan wij dan voor jou een schattingsverslag opvragen, en uiteraard ook bezorgen. Het gebruik van de schattingstool en het schattingsverslag behoort tot onze pakketten en gaat niet gepaard met een extra kost.

SCHATTING DOOR EEN ERKEND SCHATTER

Als je een nog meer gedetailleerde waardebepaling wilt, kun je overwegen om een erkend schatter in te schakelen. Deze professionals zijn opgeleid en gecertificeerd om de waarde van vastgoed te bepalen en hebben uitgebreide kennis van de lokale vastgoedmarkt. Een erkend schatter voert een grondige inspectie van je woning uit en houdt rekening met verschillende factoren zoals de staat van onderhoud, de locatie, de oppervlakte en vergelijkbare verkopen in de buurt. Na de inspectie ontvangt je een schriftelijk rapport met de geschatte waarde van je woning. Het inschakelen van een erkend schatter zal extra kosten met zich meebrengen, maar wou kunnen jou uiteraard een offerte bezorgen van de schatter waarmee wij samenwerken.

2. VERKOOPDOSSIER SAMENSTELLEN

Bij het verkopen van een woning in Vlaanderen is het essentieel om aan verschillende juridische en administratieve verplichtingen te voldoen. Een van de belangrijkste stappen in dit proces is het verzamelen van de benodigde attesten. Deze attesten zijn verplicht en zorgen ervoor dat je in regel bent met de wetgeving. De verkoop kan enkel gesloten worden als alle attesten in orde zijn.

ATTESTEN EN CERTIFICATEN

Er zijn een hele reeks attesten die je moet kunnen voorleggen bij de verkoop van een woning. Bij deze een overzicht:

Energieprestatiecertificaat (EPC)

Het EPC geeft informatie over de energiezuinigheid van de woning. Het certificaat bevat een score die aangeeft hoe energie-efficiënt je woning is, en het biedt aanbevelingen voor verbeteringen. Dit attest is verplicht voor de verkoop van elke woning. Voor een appartement is ook een EPC nodig van de gemeenschappelijke delen.

Elektriciteitskeuring

Dit attest toont aan dat de elektrische installatie van je woning veilig en conform de regelgeving is. Het is verplicht als de installatie ouder is dan 25 jaar. De keuring omvat een inspectie van de elektriciteitsvoorzieningen en -veiligheid.

Bodemattest

Dit attest geeft aan of de bodem van je eigendom verontreinigd is of niet. Het is belangrijk om te weten of er eventuele vervuilingen zijn, vooral als je in een industriegebied woont of als de grond in het verleden is gebruikt voor andere doeleinden.

Asbestattest

Voor woningen die voor 2001 zijn gebouwd, kan een asbestattest verplicht zijn. Dit attest toont aan of er asbesthoudende materialen aanwezig zijn en welke maatregelen er eventueel moeten worden genomen.

Een stookolietank attest (indien van toepassing)

Dit attest geeft informatie over de staat van de tank en of deze voldoet aan de wettelijke voorschriften omtrent milieu en veiligheid. Uiteraard als je geen stookolietank hebt, dan moet je deze niet opleveren.

2. VERKOOPDOSSIER SAMENSTELLEN

Kadastraal uittreksel

Dit document bevat informatie over de ligging, oppervlakte en kadastrale waarde van het pand.

Stedenbouwkundig uittreksel

Hierin staat of de woning of het pand conform de stedenbouwkundige voorschriften is en of er eventuele overtredingen of bouwovertredingen zijn.

Watertoets (overstromingsgevoeligheid)

Dit document geeft aan of de woning in een overstromingsgevoelig gebied ligt.

POSTINTERVENTIEDOSSIER

Het postinterventiedossier (PID) is een dossier dat technische informatie bevat over de constructie en eventuele werken die aan een gebouw zijn uitgevoerd. Het is bedoeld om bij toekomstige werken of verbouwingen een overzicht te geven van de gebruikte materialen en structuren, zodat deze op een veilige en efficiënte manier kunnen worden aangepast of vernieuwd. Dit dossier moet de verkoper samenstellen op basis van de documentatie die hij ter beschikking heeft.

Het PID bevat informatie zoals: Bouwplannen, tekeningen en technische schema's van het gebouw. Documentatie over de gebruikte materialen en installaties. Gegevens over de aannemers of bedrijven die aan de bouw of renovatie hebben meegewerkt. Veiligheidsinformatie over de constructie en gebruikte materialen. Keuringsattesten van technische installaties (zoals elektriciteit, gas, water).

Wanneer is een postinterventiedossier verplicht?

Voor alle woningen of gebouwen waarvan bouw begonnen is na 1 mei 2001. Of wanneer een bestaande woning ingrijpend wordt verbouwd na 1 mei 2001, bijvoorbeeld bij structurele aanpassingen of renovaties.

EXTRA ATTESTEN BIJ VERKOOP APPARTEMENT

Bij de verkoop van een appartement vraagt de notaris gegevens op bij de syndicus. Dit is nodig omdat het appartement deel uitmaakt van een mede-eigendom (bijvoorbeeld een flatgebouw), en de syndicus beheert de gemeenschappelijke delen en financiën van de Vereniging van Mede-Eigenaars (VME). De notaris wil een duidelijk beeld hebben van de stand van zaken binnen deze vereniging, om ervoor te zorgen dat er geen openstaande schulden of conflicten zijn die de verkoop zouden kunnen beïnvloeden.

JE STAAT ER NIET ALLEEN VOOR!

Bij 93 Living nemen we je graag al het regelwerk uit handen bij de verkoop van je woning. Wij ondersteunen je bij het aanvragen van cruciale documenten zoals het EPC (Energieprestatiecertificaat), het Asbestattest, de Elektriciteitskeuring, de Watertoets, het Bodemattest en het Stookolietankattest. Zo ben jij verzekerd van een vlotte en zorgeloze verkoop. Voor het Stedenbouwkundig en Kadastraal Uittreksel kun je terecht bij de notaris, en wij wijzen je erop dat het opstellen van het PID (Postinterventiedossier) in sommige gevallen ook jouw verantwoordelijkheid is als verkoper.

Checklist attesten

93 LIVING*

- [ ] Keuringsattest van je elektrische installatie
- [ ] Bodemattest
- [ ] EPC (Energieprestatiecertificaat)
- [ ] Asbestattest
- [ ] Overstromingsgevoeligheid
- [ ] Certificaat stookolietank (indien van toepassing)

NOTARIS

- [ ] Stedenbouwkundig uittreksel
- [ ] Informatie uit kadaster
- [ ] Inlichtingen van de syndicus

VERKOPER

- [ ] Postinterventiedossier
- [ ] Eigendomstitel of notariële akte

** Kosten van attesten zijn voor verkoper. Partners van 93 Living bezorgen offerte aan verkoper. Pas als deze akkoord is met offerte worden afspraken ingepland en keuringen uitgevoerd.*

3. WONING IN BEELD BRENGEN

In de huidige vastgoedmarkt, waar het grootste deel van de woningzoekenden hun zoektocht online begint, is de visuele presentatie van je woning cruciaal. Professionele foto's en virtual tours zijn essentieel om een goede eerste indruk te maken. Een pakkende en hoogwaardige visuele weergave kan ervoor zorgen dat je woning zich onderscheidt van de rest en meer potentiële kopers aantrekt.

Het gezegde "een beeld zegt meer dan duizend woorden" is nergens zo waar als bij de verkoop van een woning. Potentiële kopers baseren hun eerste indruk vaak volledig op de foto's die ze online zien. Daarom is het van belang dat deze foto's de sterke punten van je woning optimaal naar voren brengen.

Professionele fotografen hebben de juiste apparatuur en knowhow om je woning in het beste licht te zetten. Ze zorgen ervoor dat de ruimtes helder, ruim en uitnodigend overkomen. Ze letten op zaken als lichtinval, hoek en framing, waardoor elke kamer optimaal wordt vastgelegd.

Een professionele fotograaf weet precies welke details belangrijk zijn voor potentiële kopers. Van de uitstraling van de woonkamer tot het uitzicht vanuit de slaapkamer, elk aspect wordt zorgvuldig vastgelegd om de juiste sfeer te creëren

Kwalitatieve beelden roepen een emotionele reactie op bij kijkers. Ze kunnen ervoor zorgen dat potentiële kopers zich meteen aangetrokken voelen tot de woning, simpelweg door de juiste sfeer te vangen. Dit verhoogt de kans dat ze een bezichtiging aanvragen.

Naast foto's worden virtuele rondleidingen steeds belangrijker in de vastgoedwereld. Deze geven potentiële kopers een beter en dynamischer beeld van de woning dan foto's alleen kunnen doen.

Vooral sinds de opkomst van digitaal woningzoeken, zijn virtuele rondleidingen een krachtige tool geworden. Potentiële kopers kunnen vanuit hun eigen huis door je woning 'lopen'. Dit geeft hen de mogelijkheid om de woning tot in detail te verkennen en een nauwkeuriger beeld te krijgen van de indeling, de grootte van de kamers en andere belangrijke kenmerken.

Bij 93 Living begrijpen we het belang van een perfecte visuele presentatie. Daarom zorgen wij ervoor dat jouw woning optimaal wordt vastgelegd met professionele foto's en afhankelijk van je pakket een virtuele tour.

4. MARKETINGCAMPAGNE VOOR JOUW WONING

Marketing speelt een cruciale rol bij de verkoop van een woning, omdat het helpt om het pand effectief in de markt te zetten en de juiste kopers aan te trekken. Een goed doordachte marketingstrategie maakt het verschil tussen een woning die snel en tegen een goede prijs verkoopt en een woning die lang op de markt blijft staan.

EEN SUCCESVOLLE STRATEGIE VOOR VLOTTE VEKROOP

Onze marketingstrategie is ontworpen om jouw woning maximaal onder de aandacht te brengen bij potentiële kopers, zowel online als offline. We starten met een sterke aanwezigheid op het grootste en belangrijkste vastgoedplatform Immoweb, daarop is jouw woning direct zichtbaar voor actieve huizenkopers. Wij zorgen voor een premium zoekertje dat bovenaan de zoekresultaten komt te staan (en daar ook blijft).

Daarnaast creëren we een persoonlijke webpagina speciaal voor jouw woning. Deze pagina bevat alle belangrijke informatie en benadrukt de unieke kenmerken van jouw pand. Om deze webpagina extra te promoten, lanceren we een gerichte advertentiecampagne op social media, waaronder Facebook en Instagram. Hiermee bereiken we een breed en relevant publiek dat mogelijk geïnteresseerd is in jouw woning.

Maar daar stopt het niet. We zorgen ook voor een sterke Google-positionering, zodat de webpagina van jouw woning bovenaan de zoekresultaten komt te staan. Zo vergroot je de zichtbaarheid van jouw pand onder kopers die actief zoeken naar een woning in jouw regio.

Om het geheel af te ronden, voorzien we jouw woning van offline marketingtools. Denk aan een gepersonaliseerd vastgoedbord dat direct de aandacht trekt in de buurt, en een stijlvolle brochure die potentiële kopers mee naar huis kunnen nemen.

Met deze uitgebreide marketingaanpak zorgen wij ervoor dat jouw woning opvalt en de aandacht krijgt die het verdient, waardoor de kans op een snelle en succesvolle verkoop aanzienlijk toeneemt.

5. HUISBEZOEKEN EN ONDERHANDELINGEN

Bij 93 Living geloven we dat jij als verkoper de meeste connectie hebt met je woning en daardoor het beste de huisbezoeken en onderhandelingen kunt begeleiden. Wij geven je graag de handvaten om dit succesvol aan te pakken. Daarom voorzien we je van een checklist met praktische tips die je stap voor stap helpen om elk bezoek goed voor te bereiden en zelfverzekerd de onderhandelingen in te gaan.

GOEDE RONDLEIDINGEN ORGANISEREN EN UITVOEREN

Een goede voorbereiding voor huisbezoeken is essentieel om potentiële kopers een positieve en blijvende indruk van je woning te geven. Begin met het creëren van een goede eerste indruk door je woning schoon en opgeruimd te presenteren. Zorg ervoor dat er geen losse spullen rondslingeren en overweeg om de vloeren nog een keer te stofzuigen of te dweilen. Kleine details zoals schone ramen en een aangename geur – denk bijvoorbeeld aan een subtiele luchtverfrisser of een vers boeket bloemen – maken vaak een groot verschil.

Daarnaast is het verstandig om persoonlijke items, zoals familiefoto's, speelgoed of opvallende decoratie, uit het zicht te halen. Een neutrale en opgeruimde uitstraling helpt kopers om zichzelf makkelijker in je woning voor te stellen. Als jouw woning bijvoorbeeld een bijzondere keuken heeft, zorg er dan voor dat het aanrecht leeg en netjes is, zodat de ruimte goed tot zijn recht komt.

Het creëren van een rustige en uitnodigende sfeer draagt ook bij aan een geslaagd huisbezoek. Zet storende achtergrondgeluiden, zoals de televisie of muziek, uit en zorg voor voldoende, warme verlichting. Zachte achtergrondmuziek kan wel een fijne toevoeging zijn en geeft de woning een huiselijk gevoel. Kopers voelen zich vaak meer op hun gemak in een rustige omgeving en nemen hierdoor beter de tijd om de woning echt te ervaren.

Ten slotte is het belangrijk dat je goed voorbereid bent op vragen en de sterke punten van je woning benadrukt. Ken de unieke eigenschappen van je woning, zoals de energie-efficiëntie, een recent vernieuwde badkamer, of de nabijheid van scholen en openbaar vervoer. Door dit op een natuurlijke manier in het gesprek te verwerken – bijvoorbeeld door te vermelden hoe fijn het is om met de kinderen lopend naar school te kunnen of hoeveel je bespaart op energiekosten – maak je een overtuigende indruk zonder te opdringerig te zijn.

6. AFRONDEN VAN DE VERKOOP VIA NOTARIS

Zodra je klaar een prijs bent overeengekomen, maak je een afspraak met een notaris. Het is cruciaal om een notaris te kiezen die je vertrouwt en die ervaring heeft met vastgoedtransacties. Tijdens deze afspraak helpt de notaris bij het opstellen van de verkoopovereenkomst, ook wel compromis genoemd. Hierin worden alle belangrijke voorwaarden vastgelegd, zoals de verkoopprijs, de datum van overdracht en eventuele bijzondere voorwaarden. Beide partijen ondertekenen deze overeenkomst.

Bij de ondertekening van de verkoopovereenkomst is het gebruikelijk dat de koper een voorschot van ongeveer 10% van de verkoopprijs betaalt. Dit bedrag wordt door de notaris in bewaring gehouden tot de uiteindelijke overdracht.

Na de ondertekening begint de notaris met het onderzoek naar de eigendom en eventuele hypotheken op het pand. Dit is cruciaal, want de koper moet zeker zijn dat hij een vrij en onbelast goed koopt. De notaris vraagt ook de nodige attesten op, zoals het stedenbouwkundig uittreksel.

Zodra alles in orde is, wordt de notariële akte opgesteld. Dit document is de officiële bevestiging van de eigendomsoverdracht. Op de afgesproken datum komen koper en verkoper naar het kantoor van de notaris om de akte te ondertekenen. Hier betaalt de koper de resterende koopprijs, waarna de notaris ervoor zorgt dat het geld veilig wordt beheerd en dat de verkoper zijn betaling ontvangt.

Na de ondertekening zorgt de notaris voor de registratie van de akte bij de overheid, wat essentieel is om de eigendomsoverdracht officieel te maken. Hij publiceert de akte ook in het hypotheekkantoor.
Tot slot worden alle kosten, zoals notariskosten en registratierechten, geregeld. Zodra alles is afgehandeld, kunnen de sleutels officieel worden overgedragen aan de koper.

Met deze gestructureerde aanpak zorgt de notaris ervoor dat de verkoop soepel en veilig verloopt, wat voor zowel verkopers als kopers gemoedsrust biedt.