



CASTEELS

VASTGOED

Verkoop je woning tegen de beste prijs

—
OOK ZONDER
SALES SKILLS

Tips en advies
voor wie vastgoed
wil verkopen

Blijf niet zitten met je vastgoed

VERKOOP SNELLER MET OBJECTIEF ADVIES

Je woning zelf verkopen, het lijkt zo'n goed idee. Goedkoper én je houdt de touwtjes stevig in handen. Toch is zelf verkopen makkelijker gezegd dan gedaan. Waar begin je mee? Zet je de woning wel te koop aan de juiste prijs? En hoe laat ik me niet ringeloren tijdens onderhandelingen?

Een makelaar weet raad. Ook wanneer je toch beslist om je woning zelf te verkopen, zetten we je graag op weg. Dat doen we met **concrete tips en advies** om de **waarde van je woning te bepalen** en een **correcte prijs te onderhandelen**. Zo vermijd je veelgemaakte beginnersfouten en raakt je woning sneller verkocht, tegen de juiste prijs.

Dit ga je lezen

Zelf je huis verkopen? Zes onmisbare tips
De Tien Geboden van Onderhandelen
Wat te doen als de verkoop niet vlot

3
5
7

Toch zelf je woning verkopen?

BEPAAAL METEEN DE JUISTE VERKOOPPRIJS

Weten wat je woning waard is. Het is dé sleutel om je vastgoed sneller te verkopen. Ligt de vraagprijs te hoog, krijg je te weinig kandidaat-kopers over de vloer. Is je vraagprijs te laag, dan verlies je bakken geld. Toch kan je waarde van je woning ook zelf inschatten.

Dat doe je aan de hand van deze parameters:

LIGGING EN DE OMGEVING

De vorm van het perceel, de oriëntatie en de omgeving van je woning zijn cruciaal. Een woning met avondzon in een rustige buurt is meer waard dan hetzelfde huis gelegen vlakbij een drukke steenweg.

BOUWJAAR EN CONDITIE

Zowel de leeftijd als de staat van je woning beïnvloeden de verkoopprijs. De staat van de woning is vaak de doorslaggevende factor. Een karaktervolle, oude woning die piekfijn in orde is, kan evenveel waard zijn als een nieuwbouw.

EPC-WAARDE EN ISOLATIETECHNIEK

Ook de energiescore van je woning is voor veel kandidaat-kopers van vitaal belang. Denk aan dubbele beglazing, een nieuwe stookolieketel of recente vloer- en dakisolatie. Hier geldt: hoe lager de EPC-score, hoe hoger de woningwaarde.

INDELING VAN DE WONING

Hoeveel badkamers en slaapkamers zijn er in de woning? Is er een tuin? Of een plek voor thuiswerk? Onthou vooral dat de klassieke woning met gazon en drie slaapkamers de referentie blijft. En dat iedereen houdt van een apart toilet.

TECHNISCHE ASPECTEN

Hou rekening met de staat van het dak, de elektrische installatie en centrale verwarming. Een nieuw dak en gekeurde installaties stuwen de waarde omhoog. Geen CV of elektriciteit uit grootmoeders tijd doen net het omgekeerde.

DE GRAAD VAN AFWERKING

Luxueus afgewerkt of toch liever spartaans ingericht? Materiaalkeuzes zijn persoonlijk. Deelt de koper jouw avant-gardesmaak niet, dan leveren aparte keuzes weinig meerwaarde op. Dubbel glas of moderne isolatie doen dat wel.



De menselijke
factor blijft
altijd cruciaal

Je eigen inschatting schetst al een degelijk, algemeen beeld. Wil je de waarde van je pand liever tot op de euro bepalen? Dan schakel je beter een expert in. Zo ben je zeker van een juiste schatting én sta je sterker tijdens het onderhandelen. Onze makelaars komen graag bij je langs.

De Tien Geboden van Onderhandelen

ZO HAAL JE HET ONDERSTE UIT DE KAN

Van de vraagprijs tot de verhuisdatum. Onderhandelen en verkopen gaan hand in hand. Geen geboren onderhandelaar? Onthou vooral dat onderhandelen niet ingewikkeld moet zijn. Met deze tips trek je goed gewapend ten strijde. *En garde!*



1 WEES REALISTISCH

Bepaal de waarde van je woning op basis van een schatting of verkoopanalyse door een expert.



2 BEPAAL JE BODEMPRIJS

Of het laagste bod dat je wil aanvaarden. Vaak ligt de minimumprijs zo'n 5 à 10% onder de geschatte waarde.



3 VERSPIL GEEN TIJD

Laat meteen weten dat een bod ontoereikend is. Een tegenbod zal dan dichterbij de vraagprijs aanleunen.



4 BIED SLIM

Flirt een bod met je minimumprijs? Doe een hoger tegenbod. Hoeveel hoger? Dat hangt af van hoe graag en snel je het pand kwijt wil.



5 SPEEL JE TROEVEN UIT

Geef niet toe aan argumenten die de prijs naar beneden halen. Hamer liever op de sterke punten van je woning of appartement.



Alles begint bij een objectieve schatting



6 VOER DE DRUK OP

Breng kandidaat-kopers op de hoogte wanneer je een bod hebt ontvangen. Blijf menselijk, redelijk en respecteer je vraagprijs.



7 ONDERHANDEL FACE-TO-FACE

En niet via telefoon of mail. Overtuigen doe je niet enkel met woorden, maar ook met lichaamstaal en oogcontact.



8 BEPERK ONDERHANDELINGSRUIMTE

Zeg niet "veel lager kan ik niet zakken", maar maak duidelijk dat jouw tegenbod te nemen of te laten is.



9 STEL EEN DEADLINE

Wacht gerust even op een hoger bod. Maar hou een duidelijke termijn voor ogen: zo weten kandidaten waar ze aan toe zijn.



10 HOU HET HOOFD KOEL

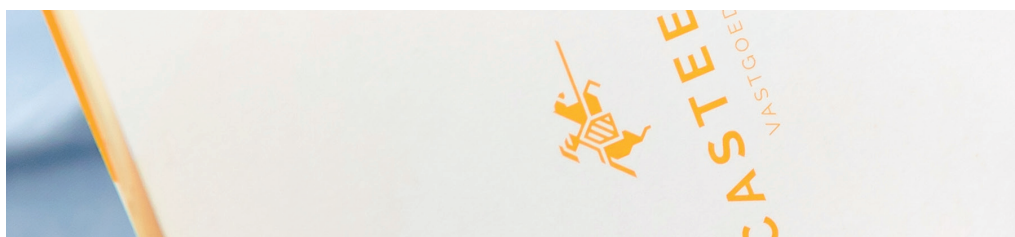
Laat je niet opjagen, blijf optimistisch en communiceer respectvol. Krijg je het toch warm? Schakel een expert in.

Wat als de verkoop niet vlot?

ONZE MAKELAARS HELPEN JE GRAAG

Goede makelaars kennen de huizenmarkt in je buurt. Ze weten wat kopers belangrijk vinden. En onderhandelen voor jou de beste prijs. Schrijf de onze niet af omdat je denkt dat ze meer kosten dan ze opbrengen. Want dit is wat zij voor jou doen:

- ✓ Objectief advies geven over de ideale vraagprijs en je woning sneller verkopen. Dan doen we met een gratis verkoopanalyse.
- ✓ Je precies vertellen hoeveel je huis zal opbrengen en hoeveel de verkoop je zal kosten. Je krijgt dus meteen een zicht op de opbrengst.
- ✓ Het EPC-attest, bodemattest en kadastraal plan opvragen. Zo raak jij niet verstrikt in het administratieve kluwen van de verkoop.
- ✓ Je huis online onder de aandacht brengen van potentiële kopers. Met slimme vastgoedmarketing en goed gemikte advertenties.
- ✓ Kandidaat-kopers rondleiden en hun vragen beantwoorden. Dat doen we uiteraard met een snelle verkoop in het achterhoofd.
- ✓ Je woning vakkundig in beeld brengen. Denk aan professionele fotografie, videografie of oogverblindende 3D-beelden.
- ✓ Het onderste uit de kan halen tijdens de onderhandelingen. Zo verkoop jij je woning gegarandeerd tegen de beste prijs.



GRATIS VERKOOPANALYSE

Tijd voor de frisse blik van een professional? Dan is onze **gratis verkoopanalyse** zeker iets voor jou. Een van onze makelaars komt persoonlijk bij je langs en analyseert je woning van A tot Z. Deze verkoopanalyse bestaat uit:

- ✓ Een pandstudie die de voor- en nadelen van je woning in kaart brengt.
- ✓ Een doelgroepbepaling om geschikte kandidaat-kopers te selecteren.
- ✓ Een marktonderzoek om trends en panden-te-koop door te lichten.
- ✓ Een verkoopstrategie die aangeeft hoe je de woning best in de markt zet.



Naast een verkoopanalyse ontvang je gratis een marktconforme schatting én een persoonlijk plan van aanpak. Zo zetten we je graag op weg naar een vlotte verkoop. Ontdek zelf de meerwaarde van een makelaar.

Verkoop sneller met een objectieve verkoopanalyse

GRATIS EN
VOOR NIKS

Contacteer jouw makelaar



CASTEELS
VASTGOED

Casteels Vastgoed
Hundelgemsesteenweg 230
9820 Merelbeke

09 230 99 10
hello@casteelsvastgoed.be

casteelsvastgoed.be

