

Tips en Trics

om uw woning vlot te verkopen



Vorbereidende documenten

1. Aankoopakte:

Zorg ervoor dat u de aankoopakte van de woning bij de hand hebt. Dit document bewijst jouw eigendom en kan belangrijke informatie bevatten over de woning.

2. Postinterventiedossier (indien aanwezig):

Dit dossier bevat alle belangrijke gegevens en documenten met betrekking tot verbouwingen en onderhoud aan de woning. Zeer nuttig voor potentiële kopers om de onderhoudsgeschiedenis te kennen.

3. Plannen van de Bouw (indien voorhanden):

Bouwplannen of plattegronden kunnen kopers helpen een beter beeld te krijgen van de indeling en mogelijkheden van de woning.

4. Kadastraal Plan:

Via deze link: <https://eservices.minfin.fgov.be/ecad-web/#/> kan u eenvoudig een screenshot maken van het kasterplan. Geef gewoon jouw adres op in de bovenste balk. U kan ook via MyMinFin een kadastraal uittreksel opvragen. Dit document is echter betalend, maar geeft informatie over de perceelgrootte, grenzen en eigendomssituatie van uw woning.

5. EPC (Energieprestatiecertificaat):

Een verplicht document dat de energiezuinigheid van uw woning aantoont. Dit kan een grote rol spelen in de verkoop. U hebt dit pas nodig bij de effectieve verkoop en u kan dit perfect los van een makelaar aanvragen. Prijzen vergelijken voor deze dienst kan nooit geen kwaad.

6. Keuringsattesten:

Keuringen van bijvoorbeeld elektriciteit, gas en eventuele mazouttank zijn belangrijk om de veiligheid en staat van de woning te bevestigen. Denk ook aan het verplichte asbestattest.

Renova Living kan u ook bijstaan om een goede asbestkeuring te krijgen door een vooronderzoek te doen en bepaalde voorbereidingen uit te voeren.

Bereid een bezoek voor

1. Opruimen en Ontspullen:

Ruim uw woning grondig op en verwijder overbodige accessoires. Een nette en opgeruimde woning oogt ruimer en aantrekkelijker.

2. Neutrale Inrichting:

Zorg voor een neutrale inrichting. Vermijd persoonlijke items en drukke decoraties zodat potentiële kopers zichzelf in de ruimte kunnen voorstellen.

3. Reparaties en Onderhoud:

Voer kleine reparaties uit, zoals lekkende kranen, kapotte tegels of loszittende deurknoppen. Dit voorkomt negatieve eerste indrukken.

4. Schoonmaken:

Zorg ervoor dat uw woning schoon is. Besteed extra aandacht aan keukens en badkamers, omdat deze ruimtes vaak doorslaggevend zijn.

5. Frisse Geuren:

Zorg ervoor dat uw woning lekker ruikt. Ventileer goed en overweeg subtiele geuren zoals verse bloemen of een lichte geurverspreider. hebt u nog last van geurtjes in de keuken van de voorbije maaltijd, overweeg dan om een cake te bakken, dat heeft een instant gezellige toets aan de woning.

6. Verlichting:

Zorg voor voldoende verlichting in alle ruimtes. Natuurlijk licht is het beste, maar zorg ook voor voldoende kunstmatige verlichting.

7. Professionele Foto's:

Overweeg om professionele foto's te laten maken. Goede foto's kunnen de aantrekkelijkheid van uw woning aanzienlijk vergroten. Veel makelaars nemen gewoon de foto's van het huis "as it is".

8. Ga uit het huis tijdens de bezichtiging

Een huis oogt ruimer als er niet te veel mensen aanwezig zijn. Kan niet iedereen het huis uit, plaats ze dan lekker in de zetel zitten met een boekje. Zo hebt u geen storende geluiden van de tv en staat niemand in de weg.

9. Flexibele Bezichtigingstijden:

Wees flexibel met bezichtigingstijden om zoveel mogelijk potentiële kopers de kans te geven om uw woning te bekijken.

10. Realistische Prijsstelling:

Zet een realistische vraagprijs. Onderzoek de markt en vergelijk met soortgelijke woningen in de buurt. Denk eraan dat een makelaar op procent werkt en vaak een te hoge inschatting maakt om u gelukkig te maken.

Wenst u graag nog meer advies en een schatting voor en na eventuele opfrissing?

Contacteer Dana van Renova Living

Hello@RenovaLiving.be - 0494 61 92 55