

Het Nieuwsblad

04.02.2010

Circulation: 240856

1ff48d

Page: 32

737

Het Nieuwsblad

De Gentenaar

No. of publications: 2

TWEE NIEUWE WEBSITES: LOWCOSTMAKELAAR EN VASTGOEDVEILING

REVOLUTIE IN VASTGOEDVERKOOP

In nauwelijks één week tijd gingen twee gloednieuwe vastgoedwebsites online. De ene richt zich tot de prijsbewuste verkoper die zijn makelaar een 'vaste' vergoeding wil betalen, de andere profileert zich als een online biedingsplatform. **WENDY LUYKS EN WOUTER ROMBOUTS**





Doe het (een beetje) zelf

Darlyn Pieters uit Sint-Antonius Zoersel is met Ludwig Vanden Abeele de drijvende kracht achter *Zelfuwvastgoedverkoppen.be*, een website met een naam die het concept perfect samenvat. 'Wij bieden mensen professionele begeleiding door een erkende makelaar', legt Pieters uit. 'De verkoper kan rekenen op alle promotiemiddelen, zoals publiciteit op immosites en borden. Tips en advies bieden we via een telefonische hulplijn.'

'Veel mensen vinden een gewone makelaar te duur. Niet geheel onterecht', vindt Darlyn Pieters, die zelf uit de makelaarswereld komt. 'Bij een traditionele makelaar hang je vast aan hoge kosten: 3,63 procent van de verkoopprijs inclusief btw. Voor een pand van 299.000 euro strijkt de makelaar 10.854 euro op. Wij daarentegen vragen een vaste prijs van 1.198 euro, ongeacht de uiteindelijke verkoopprijs. Dat betekent in ons voorbeeld een verschil van liefst 9.656 euro. Wij kunnen goedkoper werken omdat het volledige verkooptraject online verloopt.'

Documenten inbegrepen

Alle documenten worden geregeld door het duo. 'Wij staan in voor het aanvragen, invullen en bezorgen van het bodemattest, de kadastrale gegevens en de informatieplicht. Dat is inbegrepen in de prijs. We kunnen ook een deskundige aanstellen om verplichte attesten zoals het energieprestatiecertificaat, de keuring van de elektriciteit en de stookolietank op te stellen. De rest doet de verkoper zelf: foto's nemen, bezoeken regelen en kandidaat-kopers ontvangen. Dat werkt het beste, want de verkoper kent zijn huis



© ihv

**VEEL MENSEN VINDEN EEN
GEWONE MAKELAAR TE DUUR.
NIET GEHEEL ONTERECHT**

Darlyn Pieters,
Zelfuwvastgoedverkoppen.be



beter dan wie ook. Wij zorgen voor ruggeleuning en knowhow.'

Een huis verkopen gebeurt in tien stappen. Eerst moet je je registreren op de website. Daarna kan je inloggen en krijg je toegang tot alle infopagina's. Vervolgens voeg je het pand met foto's en beschrijving toe en bestel je het reclamebord. De verkoopborden worden aan huis geleverd en het zoekertje wordt gepubliceerd. Betaling gebeurt in twee delen: de eerste helft na publicatie van het pand, de andere helft drie maanden later.



www.zelfuwvastgoedverkoppen.be



Veiling op het internet

'In tegenstelling tot het klassieke systeem starten wij met een lage prijs die opgetrokken wordt', zegt Paul Voerman, een van de oprichters van het online biedingsplatform *Eenmaal-andermaal.be*. 'Zo worden veel meer kandidaat-kopers aangetrokken en is de makelaar ook zeker van een snellere verkoop. En de kandidaat-koper heeft rustig de tijd om de woning te bezichtigen alvorens te bieden.'

De nieuwe site richt zich tot vastgoedmakelaars. Zij betalen 250 euro per maand en 1.000 euro voor elke succesvolle veiling. Kandidaat-kopers kunnen zich registreren en inloggen om op een afgesproken tijdstip te bieden. 'Ons initiatief is dé oplossing voor een groot aantal panden die nu onverkoopbaar in het bestand van de makelaar zitten. We verwachten dat binnen vijf jaar 5 tot 7 procent van de verkochte panden via online biedingen van eigenaar zal wisselen. In Nederland slaat een gelijkaardig platform aan en in het Verenigd Koninkrijk is het systeem al ingeburgerd.'

Twijfel over rechtsgeldigheid

Paul Voerman heeft al enkele vastgoedmakelaars kunnen overtuigen om hun panden op zijn site te plaatsen. Anderen aarzelen omdat ze twijfelen aan de legaliteit van het systeem. Zo hebben notarissen bijvoorbeeld het exclusieve recht op openbare verkopen, maar het is niet duidelijk of een online veiling daar ook onder valt. 'Wat wij doen, is in ieder geval geen openbare verkoop', verdedigt Paul Voerman zijn initiatief. 'Wij bieden alleen een platform aan en treden op als veiling-



© if

**BINNEN VIJF JAAR
WISSELT 5 TOT 7 PROCENT
VAN DE VERKOCHE PANDEN
VAN EIGENAAR VIA
ONLINE BIEDINGEN**

Paul Voerman,
Eenmaal-andermaal.be



meester. De verkoop is nog steeds in handen van de makelaar.'

In de loop van deze maand verwacht het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars een advies van minister van Justitie Stefaan De Clerck (CD&V) en minister van Middenstand Sabine Laruelle (MR) over de rechtsgeldigheid van dit soort van veilingssites.



www.eenmaal-andermaal.be