



Informatie Brochure

Inhoudstabel

| | |
|--|-----------|
| INHOUDSTABEL | 2 |
| OVER IMMONATIE..... | 3 |
| FORMULE EN CONCEPT..... | 3 |
| IMMONATIE IS BIV ERKEND MAKELAAR..... | 4 |
| WAT IS HET BIV?..... | 4 |
| DE BELANGRIJKSTE DEONTOLOGISCHE VERPLICHTINGEN | 4 |
| WERKWIJZE VERKOOP | 6 |
| WIE DOET WAT?..... | 6 |
| 5 STAPPEN OVERZICHT | 7 |
| 5 STAPPEN IN DETAIL | 7 |
| <i>Stap 1: Woning inschrijven.....</i> | <i>7</i> |
| <i>Stap 2: Informatie verzamelen</i> | <i>8</i> |
| <i>Stap 3: Promotie.....</i> | <i>9</i> |
| <i>Stap 4: Verkoop.....</i> | <i>9</i> |
| <i>Stap 5: Bekrachtiging</i> | <i>10</i> |
| <i>Service</i> | <i>10</i> |
| <i>Technisch platform.....</i> | <i>11</i> |
| BETALINGSMODALITEITEN | 11 |
| EXTRA DIENSTEN | 12 |
| <i>Open Huizendag.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Professionele fotoshoot.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Interieur styling of Home Staging.....</i> | <i>12</i> |
| <i>Energie Prestatie Certificaat (EPC)</i> | <i>13</i> |
| <i>Tankkeuring.....</i> | <i>13</i> |
| <i>Elektriciteitkeuring</i> | <i>13</i> |
| <i>Bouwkundige inspectie.....</i> | <i>14</i> |
| “TIPS AND TRICKS” VOOR EEN SNELLERE VERKOOP..... | 15 |
| NUTTIGE INFORMATIE BIJ EEN VERKOOP/AANKOOP VAN EEN WONING | 17 |
| IDENTITEIT VAN DE EIGENAARS EN TOEKOMSTIGE EIGENAARS | 18 |
| BESCHRIJVING VAN HET GOED..... | 18 |
| KOSTEN BIJ AANKOOP VAN EEN WONING UIT DE HAND..... | 19 |
| CHECKLIST VERHUIS..... | 23 |
| 10 REDENEN OM VOOR IMMONATIE TE KIEZEN | 27 |

Over ImmoNatie

ImmoNatie is een BIV makelaar die met een innoverende formule een alternatief biedt op de Vlaamse makelaarsmarkt.

ImmoNatie is een initiatief van Nathalie Nieuwinckel, erkend BIV makelaar, en Michael Torfs, ondernemer in de IT-sector. Deze combinatie heeft geleid tot een unieke makelaarsformule die als kern een krachtig internet-platform heeft. Terwijl bieden we toch dezelfde kennis en ervaring die men van een immo makelaar mag verwachten. ImmoNatie is opgestart in oktober 2010 met grote ambities.

Formule en concept

We richten ons op de verkoop van privaat vastgoed in heel Vlaanderen. De formule draait rond een innoverende website en een servicegerichte helpdesk. Bij ImmoNatie laat de verkopende partij zijn/haar huis of appartement zien aan geïnteresseerde kopers. Al de rest wordt door ImmoNatie gedaan: van schatting tot opmaak van de compromis, van marketing tot onderhandelen. De belangrijkste troef voor de verkoper is de besparing van vele duizenden euro's ten opzichte van een klassieke makelaar. ImmoNatie werkt voor de vaste en lage all-in prijs van € 1.499 incl. BTW.



ImmoNatie helpt mensen een nieuwe woning te vinden en te verkopen. Wij wensen ook kwetsbare kinderen een veilig en warm nest toe. Daarom steunen wij SOS Kinderdorpen. Voor elke woning die wij verkopen, storten we € 5 naar SOS Kinderdorpen.

ImmoNatie is BIV erkend makelaar



Wat is het BIV?

Het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV) is een publiekrechtelijke beroepsorganisatie. Het heeft als hoofdtaak de toegang tot het beroep te regelen en de naleving van de plichtenleer te waarborgen. Het beroep van vastgoedmakelaar is gereguleerd: eenieder die als zelfstandige vastgoedmakelaarsactiviteiten wenst uit te oefenen, moet ingeschreven zijn bij het BIV. Vastgoedmakelaars zijn bovendien verplicht om de regels van de plichtenleer na te leven.

Als controleorganisme heeft het BIV voornamelijk 3 opdrachten:

1. het tableau en de lijst van stagiairs opmaken en bijhouden door uitspraak te doen over de aanvragen tot inschrijving en daarbij te controleren of de kandidaat voldoet aan alle voorziene voorwaarden en de verworven kennis te evalueren na afloop van de stage;
2. toezien op de naleving van de reglementering inzake de toegang tot het beroep van vastgoedmakelaar, met name door de personen die het beroep onwettig uitoefenen (dus zonder dat zij daartoe gemachtigd zijn) te laten vervolgen voor de rechtbanken;
3. waken over de toepassing van de plichtenleer van het beroep; bij tekortkoming kan aan de overtreder een tuchtstraf (waarschuwing, berisping, schorsing of schrapping) worden opgelegd.

De belangrijkste deontologische verplichtingen

1. de wetten en reglementen die van toepassing zijn op het beroep naleven, zoals de wet op de handelspraktijk en de consumentenbescherming, de wet op de bescherming van de privacy, anti-discriminatie wetten, wetten op het witwassen van geld, ...
2. de verplichting om zijn burgerlijke beroepsaansprakelijkheid te verzekeren en borg te staan voor de fondsen en waarden van derden volgens welomschreven minimale voorwaarden;
3. de verplichting om zijn klanten heldere modelcontracten voor te stellen, vooral als ze een mandaat omvatten (de volmacht om een contract te sluiten in naam en voor rekening van de klant);
4. verplichtingen inzake transparantie, zoals het feit dat de advertenties duidelijk moeten vermelden dat ze uitgaan van een vastgoedmakelaar;
5. het verbod om honoraria te ontvangen van andere personen dan de opdrachtgever, behoudens andersluidende overeenkomst;

6. de verplichting om een derdenrekening te openen en fondsen en waarden die niet aan de vastgoedmakelaar toekomen op deze rekening te plaatsen;
7. de discretieplicht naleven, die inhoudt dat geen informatie mag worden meegedeeld aan personen die niet gemachtigd zijn om er kennis van te nemen;
8. het verbod op belangenconflicten;
9. de verplichting om gemiddeld minstens 10 uur per jaar permanente opleiding te volgen, berekend over een periode van 2 jaar.

Werkwijze Verkoop

Wie doet wat?

| Fase | Omschrijving | ImmoNatie | Verkoper |
|-------------------------------|---|-----------|----------|
| Informatie verzamelen | Woningopname (ter plaatse) | ✓ | |
| | Waardebepaling (ter plaatse) | ✓ | |
| | 5 foto's | ✓ | |
| | Opnamerapport met vraagprijs-advies | ✓ | |
| | Vraagprijs bepalen | ✓ | ✓ |
| | Samenstellen verkoopdossier door opvragen documentatie (bodematteest, stedenbouwkundig attest, kadastrale gegevens, rooilijnbelemmeringen, inbreuken op voorschriften, ...) | ✓ | |
| | Juridische aspecten | ✓ | |
| | Vervolledigen informatie woning | ✓ | |
| | Aanbiedingsteksten, extra foto's | | ✓ |
| Promotie | Te Koop bord en/of sticker | ✓ | |
| | Plaatsing op 7 websites: ImmoWeb, Zimmo, Vlan, Hebbes, Koopjeskrant, Kapaza en 2deHands | ✓ | |
| | Plaatsing op ImmoNatie website | ✓ | |
| | Plaatsing in index zoekmachines (oa Google) met optimalisatie (SEO) | ✓ | |
| Verkoop | Helpdesk (oa. telefonisch) voor vragen van geïnteresseerden | ✓ | |
| | Helpdesk (oa. telefonisch) voor inplannen bezichtigingen | ✓ | |
| | Controle biedingen | ✓ | |
| | Rondleiden geïnteresseerden | | ✓ |
| | Onderhandeling verkoopprijs | ✓ | |
| Bekracting | Opmaak verkoopovereenkomst (compromis) | ✓ | |
| | Coördinatie met notaris | ✓ | |
| Service (doorheen alle fasen) | Persoonlijk contact voor de verkoper | ✓ | |
| | Helpdesk voor geïnteresseerden (telefonisch / email / web) | ✓ | |
| | Optionele diensten (fotoreportage, homestaging, EPC, ...) | ✓ | |
| Technisch platform | Mijn ImmoNatie (jouw privaat stuk op onze website) | ✓ | |
| | E-mail service bij interesse en/of biedingen | ✓ | |
| | Bezoekersstatistieken | ✓ | |

5 Stappen overzicht

| 1. Woning inschrijven | 2. Informatie verzamelen | 3. Promotie | 4. Verkoop | 5. Bekrachtiging |
|---|--|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• bestelling via de website of telefonisch• de centrale beheersplaats met alle informatie betreffende de woning wordt aangemaakt | <ul style="list-style-type: none">• waardebeoordeling ter plaatse door ImmoNatie• prijs wordt in samenspraak bepaald• juridische en bouwkundige documenten worden verzameld en nagekeken | <ul style="list-style-type: none">• verkoper voegt een beschrijving en foto's toe• verkoper ontvangt het verkoopbord en sticker• ImmoNatie start de promotie-campagne | <ul style="list-style-type: none">• geïnteresseerden melden zich• verkoper leidt de geïnteresseerden rond• ImmoNatie levert bijstand tijdens de onderhandelingen | <ul style="list-style-type: none">• ImmoNatie maakt de verkoopovereenkomst op• Voor de notaris wordt de verkoop definitief bekrachtigd |

5 Stappen in detail

Stap 1: Woning inschrijven

Via de website kan je een account aanmaken. Eens geregistreerd kan je via Mijn ImmoNatie een huis of appartement toevoegen.

Via deze weg kan de ImmoNatie website vrijblijvend ontdekt worden. Door een woning aan te maken is er nog geen bestelling geplaatst voor een bemiddeling. Een woning toevoegen kan met een minimum aan gegevens, gegevens die je waarschijnlijk van buiten kent. Pas in de 2de fase wordt er gevraagd om de gegevens van de woning te vervolledigen, eventueel met onze hulp. De woning is in deze fase nog niet publiek zichtbaar.

Nadat de basisgegevens van het huis of appartement ingegeven zijn wordt kan ons bemiddelingspakket van € 1.499 besteld worden. Vanaf het moment van bestelling begint een bedenkingperiode van 7 dagen. Wens je binnen deze periode terug te komen op de bestelling dan volstaat een telefoon naar onze helpdesk.

Bij de bestelling kan er beroep gedaan worden op extra diensten. Deze diensten omvatten oa. een professionele fotoshoot, een EPC en een home-staging.

Stap 2: Informatie verzamelen

Na het online aanmaken van de woning kan je de gegevens van de woning verder aanvullen via Mijn ImmoNatie. Hier schrijf je de aanbiedingsteksten. Ook foto's kan je hier beheren. Hoe meer informatie beschikbaar, des te vlotter de verkoop zal gaan. De website toont je welke gegevens verplicht zijn voor een woning publiek getoond kan worden.

Een ImmoNatie makelaar komt ter plaatse om een schattingsverslag op te maken en de bemiddelingsovereenkomst te tekenen. Alle noodzakelijke gegevens voor een accurate waardebeoordeling worden verzameld. Leg de plannen van de woning (indien beschikbaar) en de notariële akte van de aankoop ter inzage klaar.

Als basis dienstverlening nemen we 5 foto's: een foto van de voorgevel alsook 4 andere foto's die gekozen worden in functie van het zo getrouw mogelijk weergeven van de woning. Bereid je voor op het bezoek, zorg dat alles netjes opgeruimd is voor het nemen van de foto's. De verkooptips helpen je de waarde te maximaliseren en een zo goed mogelijke indruk te geven. Je kunt zelf onbeperkt foto's toevoegen aan je woning via Mijn ImmoNatie.

Tijdens ons bezoek ontvang je het 'Start2Sell' pakket. Hierin bevindt zich een kennismakingsbrochure met uitgebreide informatie aangaande het aan- en verkopen van een woning, de 'te koop' raamsticker, het 'te koop' bord en tips om het huis of appartement zo aantrekkelijk mogelijk voor te stellen aan de kijkklustigen.

Indien het wettelijk verplichte EPC (Energie Prestatie Certificaat) en/of het elektriciteitsattest nog niet beschikbaar zijn kan ImmoNatie deze attesten verzorgen via een aparte afspraak. Wij werken hiervoor samen met erkende experts.

Na 2 werkdagen krijg je het waarderingsverslag met advies voor de vraagprijs per email. We contacteren je hierop telefonisch om samen een correcte vraagprijs te bepalen.

Na overeenstemming van de prijs start ImmoNatie met de samenstelling van het verkoopdossier. Er wordt oa. bij de bevoegde instanties worden het bodemattest, het stedenbouwkundig uittreksel, het uittreksel uit de kadastrale legger en het kadastraal plan opgevraagd. Al deze documenten stellen we beschikbaar via de website.

Op de ImmoNatie website vermelden wij bij de woning eventuele opmerkingen zoals rooilijnbelemmeringen, inbreuken op voorschriften en stedenbouwkundige bestemming om een geïnteresseerde zo juist mogelijk in te lichten.

ImmoNatie ontfermt zich over alle juridische aspecten en de administratieve rompslomp bij het verzamelen van de gegevens en in het verdere verloop van de verkooptransactie.

Stap 3: Promotie

Volgende checklist wenden we aan vóór een woning publiek getoond wordt en de promotiecampagne start:

- Akkoord van alle verkopende partijen;
- Overeenstemming over de prijs;
- Voldoende informatie beschikbaar;
- Minstens 5 foto's beschikbaar;
- Wettelijk verplichte documentatie (EPC, stedenbouwkundig uittreksel, ...) voorhanden;

Hierna wordt de promotie opgestart. Op alle belangrijke portaalsites voor immo wordt de woning te koop aangeboden voor een periode van 6 maanden. Dit zijn: ImmoWeb, Zimmo, Vlan, Hebbes, Koopjeskrant, Kapaza en 2deHands. Samen met de het 'Te Koop' bord, de plaatsing en optimalisatie in de indexen van Google, de plaatsing op de website van ImmoNatie en de algemene branding campagne die ImmoNatie voert via online media wordt je woning potentieel getoond aan de meer dan 150.000 bezoekers die onze promotiekanalen dagelijks ontvangen.

Stap 4: Verkoop

Nu het huis of appartement te koop staat melden geïnteresseerden zich aan. Zowel telefonisch, per email als via de website worden vragen gesteld en bezoeken aangevraagd. ImmoNatie neemt de telefoon voor je op en beantwoordt de vragen. Waar nodig geven we vragen door of vragen we bevestiging om juiste informatie te kunnen verstrekken.

Het begeleiden van de bezichtigingen doe je zelf binnen ons concept. De verkooptips leggen je uit hoe je de woning zo aantrekkelijk mogelijk kan tonen. Als eigenaar van de woning kan je enthousiast de voordelen van de woning en de omgeving zelf toelichten. Zijn er vragen waar je niet direct antwoord op weet, dan helpen we je via onze helpdesk.

Als een geïnteresseerde wil overgaan tot een bod, kan ImmoNatie de onderhandeling voeren. Als hier een officieel bod uit laten wij dit bod schriftelijk bevestigen. ImmoNatie helpt met de onderhandelingen en zal aansturen op een voor beide partijen aanvaardbare prijs.

Stap 5: Bekrachtiging

Wanneer een koper gelokaliseerd is en daarmee het bod aanvaard is, stelt ImmoNatie, aan de hand van de opgevraagde informatie en de overeengekomen prijs, de verkoopovereenkomst (ook compromis of onderhandse akte genoemd) op.

Na ondertekening van de verkoopovereenkomst door beide partijen neemt ImmoNatie de coördinatie op zich met de notarissen van koper en verkoper.

Service

Doorheen heel het verkoopproces staat ImmoNatie verkoper, geïnteresseerde en koper bij via de helpdesk. De helpdesk met ervaren medewerkers is bereikbaar tijdens kantooruren via telefoon op het nummer **070 699 700**, per e-mail **hallo@immonatie.be** en via het contactformulier op de website. Bovendien beantwoorden we op de website de veel gestelde vragen, mogelijk is daar al een antwoord te vinden.

Alle betrokken partijen kunnen rekenen op ons team van ervaren professionals.

Technisch platform

'Mijn ImmoNatie' is de centrale plek waar een woning beheerd wordt doorheen het hele verkoopproces. Hier kunnen onder andere wijzigingen aan de woning doorgevoerd worden, foto's beheerd worden, aanbiedingsteksten geplaatst of verbeterd worden, biedingen bekeken worden en extra diensten besteld worden. Het is ook de plaats waar vragen van geïnteresseerden gesteld en beantwoord worden. De meeste documenten die scanbaar zijn, worden hier ook beschikbaar gezet voor de verkoper.



Statistieken bij elke woning tonen de bezoekersaantallen en geven een idee over hoe populair de aanbieding is.

Betalingsmodaliteiten

Bij ImmoNatie betaalt de verkoper de vaste prijs van € 1.499, incl. BTW voor de verkoopbemiddeling, inclusief de promotiecampagne, de support, het gebruik van het internet platform en het samenstellen en beheer van het dossier. We werken op een "no cure, no pay" basis waardoor de verkoper enkel € 1.499 betaalt bij de verkoop van zijn woning. Let wel, bij niet-verkoop wordt er een dossierkost aangerekend van € 199 incl. BTW. Het makelaarsloon wordt, na ondertekening van de onderhandse verkoopsovereenkomst, afgehouden van het door de kopers betaalde voorschot.

Extra diensten zijn bij bestelling betaalbaar. Zo zal bij voorbeeld een fotoshoot binnen de week na ontvangst van de betaling uitgevoerd worden door de fotograaf.

Extra Diensten

ImmoNatie biedt een waaier aan extra optionele diensten aan. Sommige verplichte attesten en keuringen hebben een beperkte geldigheidsduur en dienen mogelijk vernieuwd te worden. Andere diensten hebben tot doel een huis of appartement te verfraaien en/of in zijn beste vorm weer te geven, wat tot een snellere verkoop en/ of hogere verkoopprijs zal leiden.

De meest actuele prijzen en mogelijke opties voor deze extra diensten kan je steeds op de ImmoNatie website vinden onder 'Diensten'.



Open Huizendag

Laat je je liever bijstaan door een professional tijdens bezichtigingen?

Een ImmoNatie makelaar komt ter plaatse en zorgt voor de professionele begeleiding van mogelijke kopers. Hierbij bundelen we de afspraken met geïnteresseerden op 1 halve dag.

De potentiële kopers krijgen meteen de mogelijkheid een bod over te maken of een aankoopbelofte te ondertekenen. Je huis wordt in aanloop van de open huis dag extra in de kijker gezet op onze website om zoveel mogelijk afspraken te kunnen verzamelen.

Je aanwezigheid is hierbij niet verplicht, maar uiteraard wel mogelijk.



Professionele fotoshoot

Potentiële kopers bekijken een woning eerst online. Mooie foto's zijn dan ook de beste manier om de aandacht van een geïnteresseerde te wekken. Het beste resultaat wordt bereikt indien men de fotoshoot combineert met een interieur styling of home-staging. De fotograaf zorgt voor een reeks foto's van elke ruimte van uw woning. Je ontvangt nadien de reportage op cd-rom.



Interieur styling of Home Staging

Een interieursstyling of homestaging heeft tot doel om met éénvoudig realiseerbare veranderingen je woning een belangrijk meerwaarde te geven. Men krijgt maar één kans om een goede indruk op potentiële kopers te maken. Daarom is het van essentieel belang dat een woning zo optimaal mogelijk wordt gepresenteerd. ImmoNatie werkt hiervoor samen met een gediplomeerde homestager. Zij kijkt naar de woning door de ogen van een koper. Ze geeft tips en

adviezen om de woning beter te presenteren. Er wordt een schriftelijk verslag gemaakt met de adviezen. Het is dan aan de verkoper om de adviezen uit te voeren of te laten uitvoeren. Hierdoor zal uw woning sneller en aan de beste prijs verkocht worden.



Energie Prestatie Certificaat (EPC)

Het energieprestatiecertificaat is het resultaat van een analyse van de isolatie en installatie voor verwarming en productie van sanitair warm water. Er wordt berekend hoeveel energie er wordt verbruikt per vierkante meter gebruiksoppervlakte uitgedrukt in kWh/m². Het document geeft de mate van energiezuinigheid van een woning weer. Daarnaast zal het certificaat informeren over kosteneffectieve maatregelen voor de verbetering van de energieprestatie van het gebouw. Dit certificaat wordt opgemaakt door een erkend energiedeskundige.

Dit attest is wettelijk verplicht bij elke verkoop van een woning.

Geldig voor 10 jaar vanaf opmaakdatum.



Tankkeuring

Je stookolietank wordt door een erkend technicus gecontroleerd op lekkage, die schadelijk zou zijn voor de ondergrond en het milieu. Bij een gunstig resultaat brengt de technicus een groene dop aan waarop zijn erkenningsnummer, de datum van de controle en de uiterlijke datum van de volgende controle vermeld staan. Zowel de ondergrondse als de bovengrondse tanks dienen over een conformiteitsattest te beschikken.

Dit attest is wettelijk verplicht bij elke verkoop van een woning. Geldig voor 3-5 jaar vanaf opmaakdatum, afhankelijk van materiaal van de stookolietank.



Elektriciteitkeuring

Dit is een keuring van de elektrische installatie van een woning. Deze keuring wordt uitgevoerd door een erkend expert. Deze zal constateren of de elektrische installatie aan de regels opgelegd door het AREI voldoet. Een attest kan ook aangeven dat de installatie niet conform is, waarbij de afwijkingen dan benoemd worden. Zo krijgt de koper een duidelijk inzicht in de staat van de elektrische installatie. Het Algemeen Reglement op de Elektrische Installaties (AREI) vaardigt

veiligheidsvoorschriften uit die op iedere nieuwe installatie en op iedere belangrijke wijziging of aanzienlijke uitbreiding van een bestaande installatie van toepassing zijn.

Dit attest is wettelijk verplicht bij elke verkoop van een woning. Geldig voor 25 jaar vanaf opmaakdatum, vervalt ook bij wijzigingen aan elektrische installatie.



Bouwkundige inspectie

Een specialist inspecteert de woning op kleine of grote gebreken. Een inspectieverslag wordt opgemaakt en verzonden. Dit verslag is niet verplicht, maar kan een extra argument zijn om een geïnteresseerde verkoper te overtuigen. Dit verslag kan ook door een geïnteresseerde koper besteld worden. Zo kan hij een goed geïnformeerde beslissing maken.

“Tips and Tricks” voor een snellere verkoop

Om ervoor te zorgen dat een huis of appartement zo snel mogelijk en voor een correcte prijs verkocht wordt, hebben we een lijst opgesteld met allerlei tips. Een paar verbeteringen kunnen een enorme positieve invloed hebben. Soms loont het echt wel de moeite eerst enkele euro's te spenderen vooraleer er bezoekers worden ontvangen. Het verhoogt de kans op een snelle verkoop en in vele gevallen leidt het zelfs tot hogere biedingen. Het hoeft zelfs niet duur te zijn.



Interieur

Een opgeruimd interieur toont groter dan een rommelig interieur. Berg zoveel mogelijk kleine spullen op en zorg voor een eerder serene sfeer. Vaak kan ook het weghalen van grotere meubelstukken meer ruimte creëren.



Het branden van kaarsen hier en daar, een mooi gedekte tafel, een vers boeket bloemen, een aangename geur, misschien zelfs een streepje muziek, verhogen het comfortgevoel bij geïnteresseerden.

Vergeet niet om alle verlichting aan te steken voor een bezoeker langskomt als begint te schemeren of donker is. Zorg dat defecte lampen vervangen zijn, het draagt allemaal bij tot een aangename sfeer.

Verlucht je woning voor er bezoekers komen. In de zomer kan het helpen om te hete ruimtes te verfrissen. In de winter helpt de juiste temperatuur (19-20°C) ook het comfortgevoel te verhogen.

Lichte kleuren maken de ruimte groter. Normaliter zijn ruimten aantrekkelijker in zachte, niet in het oogspringende kleuren, dit uitgezonderd een paar accentmuren zoals schouwmantels, de muur aan het hoofdeinde van een bed, Deze kunnen beter tot hun recht komen wanneer ze in een paar tinten donkerdere kleur dan de andere muren geverfd worden.

Zorg ervoor dat de afwas gedaan is, dat er geen was in het zicht staat, dat de douchedeur glanst en dat de huisdieren even met vakantie zijn. Ook de aanwezigheid van te veel mensen kan iets of wat benauwd overkomen.

Kleine herstellingen zoals lekkende kranen, loshangende klinken, vlekken op het parket, gebarsten ramen e.d. worden ook best vooraf in orde gebracht.

Tuin

Het eerste wat potentiële kopers te zien krijgen bij een plaatsbezoek is het exterieur van een woning. Zorg voor een nette tuin laat er geen zaken rondslingeren (fietsen, zakken, speelgoed, rommel, afval, ...).



Wanneer een tuin geen afsluiting heeft naar het openbaar domein of naar burens kan het nuttig zijn een afschutting of draad te plaatsen. Dit geeft het gevoel van een zekere afscherming en privacy.

Tijdens de herfst verwijder je de afgevallen bladeren. Haal eventueel de hogedrukreiniger even boven om mosvorming of vuil op terras en/of tuinmeubelen te verwijderen. Versier het terras of tuin eventueel met een paar planten en/of bloemen. Het gras maaien voor de bezoekers komen doet altijd wonderen.

Oprit

Zorg ervoor dat opritten er netjes bijliggen en dat eventuele losliggende tegels/klinkers of stukgemaakte afsluitingen hersteld worden. Werkt de bel en buitenverlichting? Puilt de post niet uit de brievenbus?

Façade

Verf kan een woning meer of juist minder cachet geven. Misschien is het nu tijd voor een nieuwe verf hier en daar? Zorg ervoor dat ramen schoon zijn en dat het buitenschrijnwerk er zo goed mogelijk uitziet.

HomeStaging

De mogelijkheid bestaat ook om hulp in te roepen. Tegen een kleine prijs komt een gediplomeerd homestager je woning bekijken. Je krijgt na het bezoek een rapport met een overzicht van eenvoudige verbeteringen specifiek voor uw woning. Meer informatie vind je bij de diensten.



Nuttige informatie bij een verkoop/aankoop van een woning

De verkoopsovereenkomst of 'compromis' wordt na ondertekening overhandigd aan de instrumenterende notaris. Dit is de notaris van de verkopende partij. Zoals steeds zal de akte verleden worden bij de instrumenterende notaris.

Bij ondertekening van de verkoopsovereenkomst, betaalt de kopende partij een voorschot (over het algemeen ten belope van 10% van de verkoopprijs) op de derdenrekening van de verkopende notaris. Het resterende saldo is te voldoen bij het verlijden van de akte.

Het verlijden van de akte gebeurt ten hoogste 4 maanden na ondertekening van de verkoopsovereenkomst. De registratierechten, verschuldigd aan de Vlaamse overheid, zijn immers ten hoogste na 4 maanden te betalen.

Hieronder is een lijst met gegevens die betrekking heeft tot een woning en zijn verkopers/kopers. Het geeft een idee wat er zo allemaal opgevraagd en nagekeken wordt bij het opstellen van een verkoopsovereenkomst.



Identiteit van de eigenaars en toekomstige eigenaars

(ook van echtgeno(o)t(e) of wettelijk samenwonende, andere mede-eigenaars)

- *Naam en voornaam, adres, beroep en telefoonnummer;*
- *Huwelijkscontract/ samenlevingscontract;*

Beschrijving van het goed

- *Aard (appartement, villa, ...);*
- *Beschrijving van het pand;*
- *Bouwjaar;*
- *Ligging (adres+ beschrijving buurt);*
- *Oppervlakte en bestemming van het perceel;*
- *Bebouwde oppervlakte (oppervlakte grootste verdieping);*
- *Bewoonbare oppervlakte (oppervlakte alle verdiepingen);*
- *Kadastrale gegevens (kadastraal plan, uittreksel kadastrale legger);*
- *Stedenbouwkundig uittreksel (ontvoogde gemeenten);*
- *Eventuele dagvaardingen tot afbraak;*
- *Eventuele herstelverplichting na bouwovertreiding;*
- *Eventuele rooilijnbelemmeringen;*
- *Eventuele onteigeningsplannen;*
- *Eventuele opname lijst der leegstand en verkrotting;*
- *Eventuele bescherming dorps- en/ of landschapsgezicht;*
- *Eventueel voorkooprecht;*
- *Eventueel planbatenheffing (een compensatie die betaald dient te worden indien jouw woning ten gevolge van een bestemmingswijziging in waarde is gestegen bv landbouwgrond wordt bouwgrond);*
- *Stedenbouwkundige vergunning/attest (indien voorhanden);*
- *Wet Breyne van toepassing? (voornamelijk enkel voor residentiële nieuwbouwpanden dit verkocht worden op plan/ in aanbouw) Dit is een wet die de bouwheer beschermd t.a.v. van de aannemer. Deze wet bepaalt een maximumvoorschot en tussentijdse betalingen die de waarde van het reeds*



geleverde werk niet overstijgen, opleveringsmodaliteiten, solvabiliteit van de aannemer, e.d.;

- *Bodemattest OVAM;*
- *Attest keuring elektrische installatie (voor elk pand gebouwd vóór 1981; indien opmerkingen: proces-verbaal);*
- *EPC (Energie Prestatie Certificaat): verplicht, 10 jaar geldig*
- *Conformiteitattest stookolietank- groene dop (indien van toepassing)*
- *Postinterventiedossier (as-build plannen, identiteit bouwheer, architect, aannemers, veiligheidcoördinator, EPB, ...);*
- *Zichtbare en onzichtbare gebreken;*
- *Bevestiging vrij van hypotheek en vermelding eventuele andere inschrijvingen/ rechten;*
- *Indien verhuurd: type contract + plaatsbeschrijving;*
- *Prijs (registratierechten of BTW);*
- *Notariskeuze verkopers/ kopers;*
- *Datum waarop de koper over de woning kan beschikken.*

Kosten bij aankoop van een woning uit de hand

Deze bestaan uit het ereloon van de notaris, de registratierechten en diverse kosten.

Het ereloon van de notaris.

Per schijf zijn de percentages, dewelke cumulatief en degressief zijn:

| | | |
|--------------|-------------------------------|----------------|
| <i>van</i> | <i>0 tot € 7.500:</i> | <i>4,56 %</i> |
| <i>van</i> | <i>€ 7.500 tot € 17.500:</i> | <i>2,85 %</i> |
| <i>van</i> | <i>€ 17.500 tot € 30.000</i> | <i>2,28 %</i> |
| <i>van</i> | <i>€ 30.000 tot € 45.495</i> | <i>1,71 %</i> |
| <i>van</i> | <i>€ 45.495 tot € 64.095</i> | <i>1,14 %</i> |
| <i>van</i> | <i>€ 64.095 tot € 250.095</i> | <i>0,57 %</i> |
| <i>boven</i> | <i>€ 250.095</i> | <i>0,057 %</i> |

De registratierechten

Groot beschrijf

De registratierechten worden berekend op de overeengekomen prijs en bedragen 10%. Wanneer men binnen de 2 jaar na het verlijden van de 'aankoopakte' terug zou verkopen, kan men 3/5de van deze registratierechten terugkrijgen. Voor de berekening van deze termijn, moet rekening gehouden worden met de datum van de authentieke akte van aankoop- en verkoop. De teruggave kan aangevraagd worden in de notariële akte van wederverkoop.

Klein beschrijf

Deze 10% kan verminderd worden tot 5% indien men een "bescheiden" woning koopt. In dit geval moet men aan volgende voorwaarden voldoen:

- *geen andere woning in België in volle of blote eigendom bezitten. Uitzondering: een woning geërfd van ouders, groot- of overgrootouders dan moet er op gelet worden dat dit kadastraal inkomen samen met dit van het gekochte het toegelaten maximum niet overschrijdt.*
- *hetgeen men koopt mag slechts een maximum kadastraal inkomen hebben (vóór indexatie) van:
€ 745 indien men geen, 1 of 2 kinderen ten laste heeft;
€ 845 indien 3 of 4 kinderen ten laste;
€ 945 indien 5 of 6 kinderen ten laste;
€ 1.045 indien 7 of meer kinderen ten laste.*
- *de koper moet zich inschrijven in het bevolkingsregister op het adres van het pand binnen een termijn van drie jaar vanaf de aankoopakte en het gedurende minstens drie jaar bewonen.*

Bij aankoop van een bouwgrond is geen rechtstreekse vermindering van de registratierechten mogelijk. Wanneer de uiteindelijke bebouwing van het perceel als bescheiden woning beschouwd wordt, kan men in een later stadium een teruggave van een deel van de registratierechten aanvragen.

Abattement en meeneembaarheid

In sommige gevallen kan men genieten van een vermindering op de te betalen registratierechten.

Voor een eerste-keer-koper kan dit in de vorm van een abattement, voor een koper-verkoper kan dit in de vorm van meeneembaarheid.

Abattement

Dit wil zeggen dat op de eerste schijf van € 15.000 geen registratierechten hoeven betaald te worden. Deze vrijstelling is geldig bij zowel aankopen aan groot beschrijf als op aankopen aan klein beschrijf.

De belangrijkste voorwaarden zijn:

- *een natuurlijk persoon zijn;*
- *het geheel in volle eigendom aankopen;*
- *het betreft een eerste (volle) eigendom in België;*
- *de hoofdverblijfplaats vestigen binnen de 2 jaar na aankoop bij een woning, binnen de 5 jaar bij een bouwgrond.*

Verhoogd abattement

Indien (tenminste één van) de kopers die van het gewone abattement genieten tevens een hypothecaire lening afsluiten, wordt een bijkomend abattement toegekend die een vermindering van € 1.000 op de te betalen registratierechten betekent.

De hypothecaire inschrijving moet gebeuren binnen 2 jaar na de datum van registratie van de aankoop of binnen 5 jaar indien de aankoop een bouwgrond (of onbewoonbaar pand) betreft.

Meeneembaarheid

Vroeger betaalde registratierechten voor een woning kunnen (tot max. € 12.500) in mindering gebracht worden van de registratierechten die verschuldigd zijn op een nieuw aangekochte woning, indien die tevens als hoofdverblijfplaats zal dienen en indien de tijdspanne tussen verkoop en aankoop niet meer dan 2 jaar bedraagt (5 jaar bij een bouwgrond).

BTW

Een nieuwbouwwoning kan onder BTW stelsel te koop aangeboden worden. De koper betaalt dan 21% BTW ipv 10% registratierechten.

Een woning wordt als 'nieuw' beschouwd tot het einde (december) van het 2^{de} jaar na incohering van het kadastraal inkomen.

De diverse kosten

Dit zijn de kosten voor het materiële werk:

- *fiscale en hypothecaire opzoeken,*
- *aanvraag getuigschriften,*
- *overschrijving hypotheekkantoor en nabewerking.*

Hiervoor is meestal een forfait voorzien van € 525.

Checklist verhuis

3 maanden voor verhuisdag

- *Bij huur een opzegging per aangetekend schrijven naar de eigenaar, spreek daarna met hem bezoekdagen en bezoeken af;*
- *Bij huur kleine herstellingen uitvoeren die anders aangerekend worden of van de huurwaarborg afgehouden worden;*
- *Aanvragen verhuis bij de internetprovider, telefoon- en kabelmaatschappij;*
- *Verzamel gegevens over de nieuwe woonplaats;*
- *Informeer tijdig naar scholen in de nieuwe woonomgeving en schrijf de kinderen er in;*
- *Wie zorgt voor het afkoppelen van elektro- toestellen (fornuis, koelkast, wasmachine en droogkast);*
- *Een huis of appartement bevat dikwijls heel wat 'vaste' elementen die mee verhuisd moeten worden. Denk aan verlichting, gordijnstangen of -kappen, handdoekstangen. Plan vooraf wie wat losmaakt;*
- *Zaken die een lange leveringstermijn hebben zoals vloerbekleding, gordijnen en/of meubels bestellen.*

1 maand voor verhuisdag

- *Eventueel een verhuysfirma aanstellen, denk aan het aantal verhuizers die nodig zijn, de benodigde ruimte in de vrachtwagen en de eventuele noodzaak van een ladderlift.*
- *Eventueel familie, vrienden en/of kennissen ter hulp invoeren;*
- *Verhuisdatum bevestigen;*
- *Vrije dagen aanvragen op het werk;*
- *Maak met de bank de nodige afspraken voor de verhuis naar een nieuwe bank of bankfiliaal in de nieuwe woonplaats, eventuele overplaatsing van een kluis;*
- *Gas: eventuele opzeg indien geen overname op het oude adres;*



- *Elektriciteit: eventuele opzeg indien geen overname op het oude adres;*
- *Gas: eventuele aanvraag indien geen overname op het oude adres;*
- *Elektriciteit: eventuele aanvraag indien geen overname op het oude adres;*
- *Telefonie: verhuis, opzeg en/of aanvraag melden;*
- *Televisie: verhuis, opzeg en/of aanvraag melden;*
- *Internet: verhuis, opzeg en/of aanvraag melden;*
- *Bij verandering van internet provider, denk eraan dat het email adres kan wijzigen. Een @gmail of @hotmail e-mailadres kan helpen een internet-provider-onafhankelijk e-mailadres te hebben, breng vrienden, kennissen en collega's hiervan op de hoogte;*
- *Alarmcentrale: verhuis, opzeg en/of aanvraag melden;*
- *Afspraken maken voor de sleuteloverdracht en het opnemen van de meterstanden voor zowel het oude als nieuwe adres;*
- *Beslis wat mee verhuisd wordt en wat eventueel opgeslagen wordt, breng de rest naar het containerpark;*
- *Als er zaken opgeslagen dienen te worden, zorg voor opslag;*
- *Opgebruiken van diepvriesvoeding en voorraden;*
- *Verzamel de nodige verhuisdozen en oude kranten, schaf magazijntape en noppenfolie aan. Voorzie best etiketten om op verhuisdozen te kleven. Zo is alles beter vindbaar op het nieuwe adres;*
- *Eventuele opzeg van verzekeringen verbonden aan de oude woning.*

1 week voor verhuisdag

- *Bij postkantoor briefwisseling automatisch naar het nieuwe adres laten doorsturen;*
- *Het nieuwe adres bezorgen aan het verhuisteam;*
- *Sleutels nieuwe adres laten bijmaken;*
- *Huiseigenaar/conciërge/syndicus inlichten;*
- *Geld, juwelen en andere kleine waardevolle goederen tijdelijk in een bankkluis opbergen;*
- *Oppas voor kinderen en huisdieren regelen op de verhuisdag;*



- *Afspraak regelen voor activeren verwarming in het nieuwe huis;*
- *Bibliotheekboeken binnenbrengen;*
- *Controleer of er niets achterblijft bij schoenmaker, droogkuis;*
- *Controleer of alle lockers (school, sportclub) leeg zijn;*
- *Parkeerverbodtekens aanvragen bij de gemeente voor de verhuiswagen.*

1 dag voor verhuisdag

- *Diepvriezer en koelkast ontdooien;*
- *Vaatwasmachine en wasmachine leegmaken, maak de trommel vast;*
- *Elektrische apparaten afkoppelen;*
- *Meubels demonteren;*
- *Grotere stukken die niet in dozen te verpakken zijn eventueel voorzien van noppenfolie om beschadiging tegen te gaan;*
- *Breekbare stukken voorzien van krantenpapier of noppenfolie voor het in dozen te verpakken;*
- *Maak een kleine reiskoffer klaar met spullen voor 1 nacht.*



Verhuisdag zelf

- *Zorg voor voldoende contant geld op zak;*
- *Waterleiding aftappen bij vriesweer;*
- *Doe een ronde door het pand en bespreek wat er moet gebeuren met het verhuisteam, zodat zij op de hoogte zijn van eventuele speciale wensen of specifieke instructies;*
- *Informeer het verhuisteam over wat bij aankomst op de nieuwe locatie eerst nodig is. Het zorgt er dan voor dat die goederen als laatste worden geladen;*
- *Alles is ingeladen en het verhuisteam is vertrekkensklaar? Niets vergeten? Maak nog een laatste ronde om alles te checken.*

Na de verhuis

- *Eventuele verhuisschade controleren;*
- *Aanmelden op het nieuwe gemeentehuis;*
- *Adres laten wijzigen op identiteitskaart;*

- *Adres laten wijzigen op rijbewijs;*
- *Contact opnemen met nieuw bankkantoor;*
- *Checken of er na de verhuisdag geen bestellingen en/of post meer geleverd werden op het oude adres;*
- *Kennismaken met nieuwe burens;*
- *Doorsturen van briefwisseling eventueel verlengen;*

Adreswijziging melden aan

- *familie;*
- *vrienden, kennissen en burens;*
- *collega's;*
- *werkgever;*
- *dokters;*
- *tandarts;*
- *apotheek;*
- *verzekeringsmaatschappijen;*
- *verzekeringsmakelaars;*
- *elektriciteitmaatschappij;*
- *watermaatschappij;*
- *gasmaatschappij;*
- *internetprovider;*
- *ziekenfonds;*
- *telefoonmaatschappij (vast en mobiel);*
- *kabelmaatschappij tv;*
- *bank;*
- *kredietkaartverstrekkers;*
- *school;*
- *sportclubs;*
- *vrijtijdsverenigingen;*
- *uitgeverijen van kranten, tijdschriften of andere publicaties;*
- *verzenders van catalogi;*
- *alumni verenigingen;*
- *organisator van schriftelijke cursussen;*
- *notaris.*



10 Redenen om voor ImmoNatie te kiezen

Goedkope vaste prijs

Bij ons bespaar je vele duizenden euro's ten opzichte van een klassieke makelaar. We werken voor de vaste en goedkope all-in prijs van € 1.499 incl. BTW. Bereken jouw winst die je bij de verkoop van een huis of appartement kan besparen.

24/7 website

Bij ons is de website een belangrijke plaats. Als eigenaar is het de plaats om alle zaken betreffende je huis of appartement op te volgen: bezoeken, vragen, statistieken, het verkoopdossier en nog veel meer. Als geïnteresseerde kan je ook 24 op 24, 7 dagen op 7 alle woningen bekijken, vragen stellen en bezoeken aanvragen.

Helpdesk

Onze helpdesk is er zowel voor onze klanten (de verkopers) als voor geïnteresseerde kopers. Wij zijn tijdens ruime kantooruren bereikbaar om alle vragen over onze diensten en over de woningen uit ons aanbod te beantwoorden.

Flexibiliteit buiten kantooruren

Wil je graag een woning bekijken buiten de kantooruren? Bij ons is het de verkoper die zijn/haar huis of appartement zelf laat zien. Bezichtigingen kunnen daarom op eender welk tijdstip, ook buiten de kantooruren gepland worden.

Rechtszekerheid

Wij geven je rechtszekerheid door ons te ontfermen over de juridische correctheid van alle documenten en contracten. We zijn erkende experts, werkend onder toezicht van onze beroepsvereniging, het BIV. We passen de richtlijnen strikt toe. Alle wettelijk verplichte documenten (bv EPC) zijn aanwezig voor een woning online gaat.

Administratieve luxe

Geen zorgen over administratieve rompslomp. Wij vragen alle verplichte documenten, attesten en certificaten op en verzamelen deze voor je in een overzichtelijk verkoopdossier. Ook biedingen en overeenkomsten worden door ons opgesteld en behandeld.

Eén adres

Wij kunnen alles voor je regelen. Naast onze makelaarsbemiddeling bieden we je ook een waaier aan optionele diensten aan. Je hoeft niet verder te zoeken, wij regelen het EPC, de tankkeuring of een professionele fotoshoot voor je.

Persoonlijk contact

Ondanks de werking via de website en de helpdesk is er ook persoonlijk contact. Wij komen persoonlijk bij je langs bij de aanvang van de samenwerking voor schatting, foto's, beschrijving, uitleg en meer. Ook tussen verkoper en potentiële koper is er meer persoonlijk contact. Als geïnteresseerde ben je zo bij de bron voor alle vragen over de woning en/of de omgeving.

Transparantie

We werken in alle transparantie. Onze klanten hebben steeds een up-to-date overzicht van alle werkzaamheden die wij ondernemen om je huis of appartement te verkopen. Je verkoopdossier met alle documenten en statistieken staat online en kan te allen tijde ingekeken en gedownload worden.

Zeg maar Nathalie

Als je ons belt, spreek je met Nathalie of Michael. Mensen – met enthousiasme, ervaring en een passie voor het makelaarsvak – die je woning van A tot Z volgen en er alle vragen over kunnen beantwoorden.



Contacteer ons!

Heb je nog vragen betreffende de werking van
de website?

Wil je meer weten hoe we werken?

Specifieke vragen over je vastgoed?

Ben je niet zo handig met internet
maar wil je wel met ons werken?

Bel ons gerust op nummer **070-699 700**

Of een e-mail naar **hallo@immonatie.be**