

Vastgoed: te veel 'verbrande' panden!

En toch blijken misvattingen moeilijk uit te roeien. Wij proberen alvast klare wijn te schenken.

Verbrande panden?

In vastgoedtermen is een woning 'verbrand' als die te lang te koop staat en uiteindelijk onder de marktwaarde wordt verkocht. De eigenaar heeft er zich figuurlijk de vingers aan gebrand. Het is een situatie die nog te vaak voorkomt en die verkopers uiteraard ten alle koste moeten vermijden!

Te hoge vraagprijs

Volgens vastgoedexperts moet de oorzaak vaak worden gezocht bij een te hoge initiële vraagprijs. Niet-professionele verkopers hebben namelijk vaak de (natuurlijke en menselijke) neiging om de waarde van hun woning te overschatten.

Mijn huis, mijn leven

Voor eigenaars is hun huis dan ook op de eerste plaats hun leven. De tijden die ze er hebben beleefd met hun partner, hun kinderen, vrienden... Al die herinneringen die verbonden zijn met het huis vormen een sentimentele waarde, die bij de koper echter niet bestaat. Maar dat is niet alles.

En alle werken dan?

Ook de werken die de eigenaars hebben uitgevoerd in de woning (behangpapier verwijderen, schuren, schilderen, nieuwe keuken...) zorgen voor een overschatting van de prijs. Zelfs als die werken noodzakelijk waren en toen een meerwaarde betekenden, is dit na verloop van tijd niet meer het geval.

Laat ons het voorbeeld nemen van dubbele beglazing. Net als elektrisch bediende ruiten in een wagen vroeger optioneel waren en nu tot de standaarduitrusting behoren (probeer nog maar eens een wagen zonder elektrisch bediende ruiten verkocht te krijgen), is dubbel glas 'normaal' geworden en is enkel glas vandaag de dag de uitzondering. Dat u ooit dubbele beglazing hebt laten plaatsen vormt dus niet langer een echte meerwaarde. Heeft de woning echter nog enkele beglazing, dan zal die in de ogen van de kandidaat-kopers wel veel minder waard zijn.

Potentiële kopers maken namelijk een lijstje op van alles wat ontbreekt en zien een half leeg glas. De verkopers houden rekening met alle werken die uitgevoerd zijn en zien een half vol glas. Twee standpunten die vaak moeilijk te verzoenen zijn. Terwijl de vastgoedexpert weet dat de kerk in het midden moet worden gehouden, valt het voor de eigenaars soms moeilijk te slikken dat hun woning (volgens hen) te laag wordt geschat.

Pas als de interesse en de kandidaat-kopers uitblijven, beseffen ze vaak (te

laat) dat ze het niet bij het rechte eind hadden.

Ik ken mijn woning toch wel het best?

Eigenaars hebben het er ook vaak moeilijk mee dat hun woning wordt geschat door een specialist die het huis niet zo goed kent als zijzelf. Dit onbegrip tussen verkoper en professional versterkt de natuurlijke defensieve houding die eigenaars hebben bij de verkoop (het verlies) van hun woning.

Heb ik dan vroeger niet te veel betaald?

Eigenaars die de schatting te laag vinden beginnen soms ook aan zichzelf te twifelen. "Heb ik dan indertijd zelf te veel betaald voor de woning?" Ontgoocheling slaat dan soms om in verbittering of zelfs woede.



Niet geïnteresseerd

De crisis heeft zo gezorgd voor een verschuiving op de vastgoedmarkt: de 'verkopersmarkt' is een kopersmarkt geworden. Vroeger sprongen kandidaat-kopers op elk pand dat op de markt kwam (en kregen ze ook steeds de nodige kredieten), wat de verkoper in een sterke positie plaatste. Door de financiële en economische crisis krijgen echter veel minder kandidaat-kopers nog een lening toegekend, terwijl investeerders, die wel over het nodige kapitaal beschikken, terughoudend zijn uit vrees voor nieuwe fiscale regelgeving. Daardoor zijn er veel minder geïnteresseerden die kunnen en willen kopen en zitten de kopers en niet de eigenaars in een goede positie.

Onderhandelen?

Met de crisis is ook de prijsgevoeligheid op de vastgoedmarkt toegenomen. Een kleine daling of stijging van de prijs (bv. 5%, of € 10.000 op € 200.000) kan het aantal geïnteresseerden al met de helft doen dalen! Bij een prijsverschil van 10% (€ 20.000 op € 200.000) kan dit zelfs oplopen tot 70%*. Duizelingwekkende cijfers, zelfs al moeten ze enigszins genuanceerd worden voor regio's met

algemeen lagere woningprijzen. Het duidt wel op enkele richtlijnen waar niet-professionele verkopers zich te weinig van bewust zijn.

Een hogere vraagprijs om dan te onderhandelen valt dan ook niet aan te bevelen in de huidige marktomstandigheden. Vaak valt er namelijk helemaal niets te onderhandelen door een gebrek aan interesse. Het risico bestaat zelfs dat niemand de woning bekijkt of wil bezichtigen.

Er is geen haast bij

Eigenaars die niet meteen de aanbevelingen van de vastgoedprofessionals opvolgen riskeren ook de meest rendabele periode mis te lopen. De beste kans op een goed bod heb je namelijk als de woning net op de markt is (behalve bij atypische woningen). Wie echt op zoek is naar een nieuwe woning, is daar actief mee bezig. Kandidaat-kopers die zien dat er een nieuwe woning wordt aangeboden (en door het internet gaat daar bij veel mensen tegenwoordig weinig tijd over) zullen meteen reageren. En omdat deze groep daadwerkelijk op zoek is naar een nieuwe woning, bieden zij vaak de beste prijs. De meest interessante biedingen vallen dan ook meestal in het begin en zullen zonder beïnvloeding ook in dezelfde prijsvork liggen.

Hoe langer een woning te koop staat, hoe kleiner de kans op een goed bod. Er zullen zich steeds minder kandidaat-kopers aanmelden en de prijsvoorstellen zullen ook steeds lager worden. Als een woning te lang op de markt staat, dan gaan potentiële kopers er van uit dat het wel niet de moeite waard zal zijn of dat er wel iets mis mee zal zijn. Telefoonnetjes om de woning te bezichtigen blijven dan uit, terwijl in het begin de 'nieuwheid' nog de interesse van de kopers opwekt.

Uiteenlopende schattingen

Een laatste probleem voor de eigenaars zijn ongetwijfeld de uiteenlopende waardebeoordelingen van (zogenaamde) professionals. Deze verschillen kunnen worden verklaard door het feit dat schattingen over het algemeen een marge hebben van 20% (hoger of lager, dus van € 160.000 tot € 240.000 voor een pand van € 200.000). Hoe weet u dan hoeveel uw woning werkelijk waard is? Wel, dat volgt later, want de schatting van een woning is slechts één van de zeven stappen bij de bepaling van de (verkoop)prijs.

Evelynne Gielen, 29/09/12
Vastgoedeconoom
*Emulis, Imminence