

# Verkoop je huis met de muis

De verkoop van je huis in eigen handen houden en toch kunnen genieten van heel wat diensten die een traditionele makelaar je biedt. 'Muis zoekt Huis' lijkt water en vuur te verzoenen.

## VASTGOED

VAN ONZE REDACTEUR

LUC COPPENS

**BRUSSEL** | Veel particulieren zouden hun huis eigenlijk zelf willen verkopen, daar is Jan Gorissen van overtuigd. Zonder hun lot voor zes maanden in de handen van een makelaar te leggen. Zelf bepalen in welke media ze adverteren, de tekst van die advertentie zelf opstellen, zelf geïnteresseerden over hun woning vertellen...

Maar tegelijk beseffen zij dat de reglementering de jongste jaren veel strenger is geworden, zodat het steeds moeilijker wordt om je weg te vinden in de jungle van informatieverplichtingen, bodemattesten, energielabels, enzovoort. Om maar te zwijgen van het medialandschap dat zo divers is geworden dat kiezen ook niet meer zo evident is.

Professionele hulp zonder het

roer van de verkoop of de verhuur uit handen te geven, dat is volgens Gorissen wat particulieren eigenlijk nodig hebben. Zelf heeft hij een verleden in de traditionele makelaardij. Het is daar dat het idee ontstond voor een

## Professionele hulp zonder roer van verkoop of verhuur uit handen te geven

online makelaar die professionele hulp à la carte biedt. De klant beslist gewoon wat hij van de kaart wil en de rest doet hij zelf. En zo werd 'Muis zoekt Huis' geboren.

Het verkoop- of verhuurproces begint op [www.muiszoekthuis.be](http://www.muiszoekthuis.be). De verkoper kan er zelf zijn advertentie opstellen en wordt

daarbij geholpen aan de hand van een heleboel gegevens die hij voorafgaand moet invoeren zoals bouwjaar, eventuele renovaties, oppervlakte van de diverse ruimtes, staat van het sanitair en de keuken, eventuele tuin, afstand tot winkels, school, openbaar vervoer, enzovoort.

Wil hij foto's bij zijn advertentie? Dan kan hij die zelf maken en digitaal toevoegen of via de site een beroep doen op een professionele fotograaf die 175 euro aanreken voor zijn diensten. Wil je een grondige doorlichting van je woning? Dan betaal je 345 euro voor een rapport van 'Immochecker', een bedrijf dat je woning komt bekijken en je aan de hand van een rapport een duidelijk beeld bezorgt van de huidige toestand van het huis. En zo weet de toekomstige eigenaar meteen welke kosten de komende jaren (niet) op hem afkomen.

Wil je ook een schatting van de



Bij Muis zoekt Huis kun je onder meer je huis laten schatten en alle nodige documenten aanvragen. © Mine Dalemans

waarde van het huis, dan komt er nog eens 100 euro bij. Aan de hand van het postnummer van de gemeente waar je huis of appartement gelegen is, bezorgt 'Muis zoekt Huis' je meteen een lijst van de vereiste documenten (bodemattest, kadastrale legger...). Voor elk daarvan geeft de site een woordje uitleg, waar je het kan aanvragen en krijg je ook de optie om de aanvraag door

'Muis zoekt Huis' te laten gebeuren. De kosten worden in dat geval per uur aangerekend, omdat de procedures van gemeente tot gemeente verschillen. Pas als je alle noodzakelijke documenten hebt, kan de advertentie geplaatst worden. De basisprijs is 99 euro voor een maand voor een advertentie online. Wil je ook in de regionale pers een advertentie, dan betaal je 275 euro. Voor

een nationale krant betaal je 396 euro. Je kan ook gedurende twee of drie maanden een advertentie plaatsen. De prijs loopt dan op tot maximaal 1.100 euro. Ook een raamsticker nodig, of een gevelbord al dan niet met een tuinpaal? Dan betaal je respectievelijk 49, 75 of 175 euro (inclusief een waarborg van 125 euro). In die prijzen is steeds drie maanden de dienst 'woontelefoon' in-

## Is de muis niet bang van de kater?

Vreest Jan Gorissen geen problemen met de Confederatie van Immobiliënberoepen (CIB)?

Die belangengroep diende een tijdje geleden bij het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars (BIV, een publiekrechtelijke organisatie die waakt over de deontologie van de makelaars) nog klacht in tegen een kleine Gentse makelaar die voor zijn bemiddeling een laag en vast tarief vroeg aan zowel koper als verkoper.

Het BIV oordeelde uiteindelijk dat daarmee 'de rendabiliteit, de waardigheid en de onafhankelijkheid van het beroep' in gevaar werd gebracht.

'Ik verwacht geen problemen', zegt Gorissen, 'gewoon omdat ik keurig binnen de lijntjes van de deontologie kleur.'

'Ik heb degelijk juridisch advies ingewonnen om te weten wat kan en wat niet. Daarom zal ik bijvoorbeeld ook nooit een advertentie plaatsen voor een

pand waarvoor niet alle vereiste documenten beschikbaar zijn'.

Maar Hendrik-Jan Ombelets en Jan Gebruers, respectievelijk penningmeester en secretaris van de Vlaamse Vastgoedfederatie, publiceerden begin juni in *De Standaard* nog een opinieartikel waarin stond dat vastgoed 'een beroep is en geen monopolyspel, waar men zelf kan kopen en verkopen zonder kennis van de sector'.

'Beweren dat men na enige voorbereiding evengoed zelf kan verkopen', argumenteerden zij, 'is even dom als een kankerdiagnose stellen via Wikipedia of de medische encyclopedie.'

'Bij mij', zegt Gorissen, 'krijgt de klant deskundige ondersteuning. Ik ben zelf makelaar en de mensen en organisaties waarmee ik werk, zijn ervaren professionals. Ik ben ervan overtuigd dat Muis zoekt Huis beantwoordt aan een groeiende behoefte.' (lc)

begrepen. Belangstellenden kunnen dan met hun mobiele telefoon het 0900-nummer bellen dat op de sticker of het bord vermeld staat om een beschrijving van het pand en eventueel ook foto's op te vragen.

'En als het blijkt dat de klanten nog meer wensen hebben, dan zullen we daar zeker op inspelen', zegt Gorissen.

'Muis zoekt Huis' werkt dus niet

met commissies op basis van de waarde van de woning. De klassieke makelaars doen dat wel en rekenen meestal tussen 3 en 5 procent aan van de verkoopwaarde, plus 21 procent btw. Voor een gemiddelde woning betaal je als verkoper dus 6.000 tot 12.000 euro.

ONLINE

[www.muiszoekthuis.be](http://www.muiszoekthuis.be)