

immoweb

**Bijna twee op de drie
verkopers schakelen
een vastgoedkantoor in
om hun woning te
verkopen.**

Persbericht – Brussel, 10 juli 2025



Via zijn jaarlijkse enquête schetst Immoweb een stand van zaken van de praktijken en verwachtingen van de Belgen op het vlak van vastgoedverkoop en -aankoop.

Daaruit komt één belangrijke conclusie naar voren: **steeds meer Belgen doen een beroep op een vastgoedkantoor om hun woning te verkopen.**

In 2025 vertrouwt bijna **twee op de drie verkopers** op de **expertise van een professional** – wat de centrale rol van vastgoedmakelaars in **het verkoopproces** bevestigt.

“Bij Immoweb werken we op **het kruispunt van de verwachtingen van particuliere verkopers en de expertise van vastgoedprofessionals**. Deze enquête toont duidelijk aan dat de verkoop van een woning vandaag in de meeste gevallen verloopt via een professional. Dat bevestigt de relevantie van onze missie: **beide partijen efficiënt met elkaar verbinden.**”

Kirsten Neybergh, Commercieel Directeur van Immoweb

Het vastgoedkantoor, centrale pijler van de verkoop

Of ze nu al verkocht hebben of er nog maar aan denken: de meeste Belgen kiezen voor professionele begeleiding. Van de mensen die al een woning hebben verkocht, deed **53%** een beroep op een professional. Bij wie van plan is om binnen het jaar te verkopen, ligt dat percentage nog hoger: **58%**. Bovendien heeft 8% van de mensen die al verkocht hebben eerst geprobeerd om het zelf te doen, maar zijn ze uiteindelijk toch bij een professional terechtgekomen.

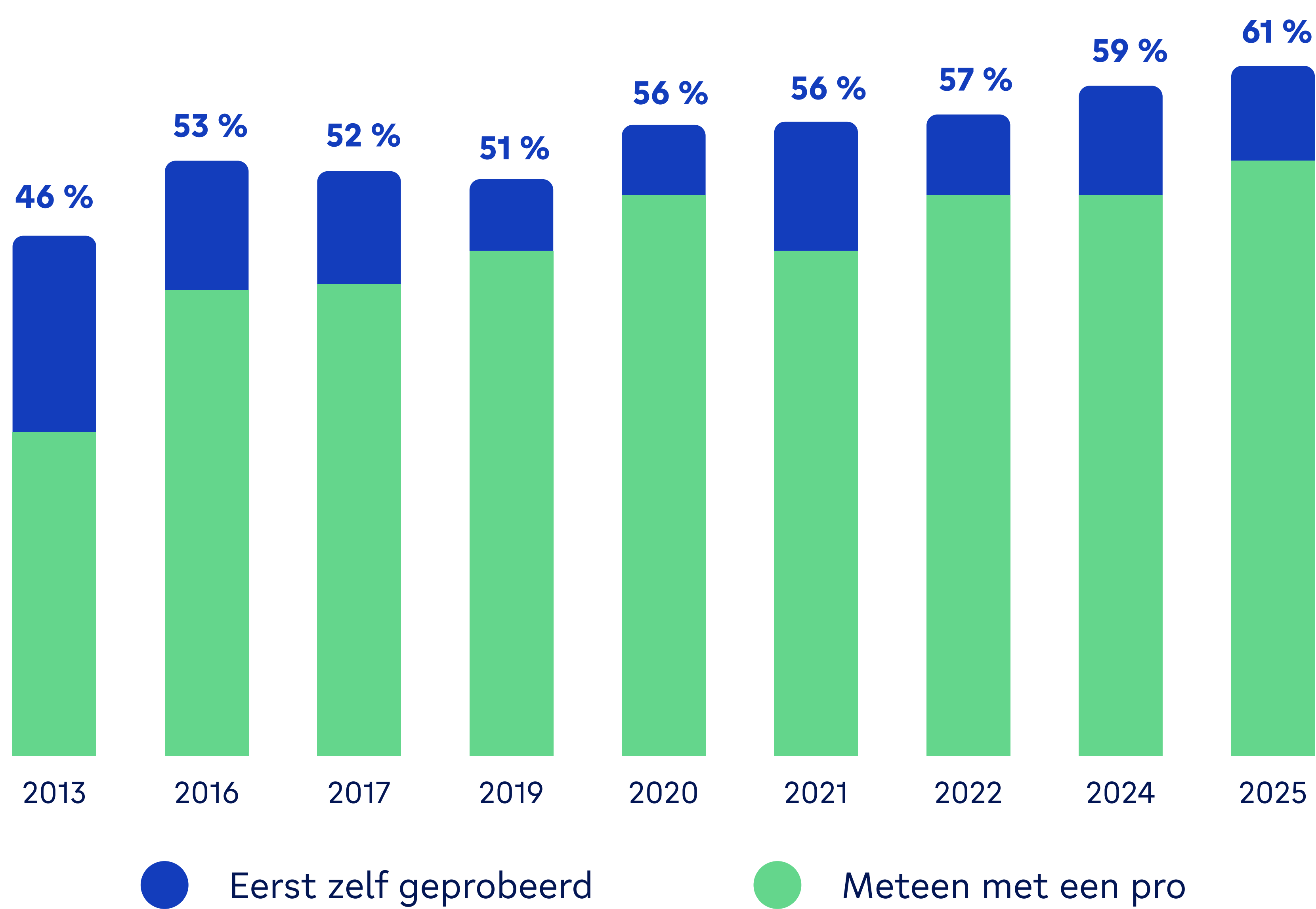
Wanneer de verkoop aan een professional wordt toevertrouwd, gebeurt dat in de overgrote meerderheid van de gevallen aan een **vastgoedmakelaar of -kantoor (96%)**. Het beroep op **de notaris blijft beperkt (4%)**. Deze trend is stabiel in alle regio's van het land.

Meer begeleiding in Wallonië dan in Brussel

Het beroep op een professional **verschilt per regio**. In Wallonië gaat het om 57% van de verkopers, in Vlaanderen om 52% en in Brussel om 49%.



Een gestage toename van het beroep op vastgoedkantoren



immoweb

Het marktaandeel
van de professional
in 2025

+ 15 procentpunten

Bron: Immoweb-enquête – april 2025

De begeleiding door een professional kadert in een bredere evolutie. Deze vraag maakt al meerdere jaren deel uit van de jaarlijkse enquête van Immoweb, waardoor een duidelijke trend zichtbaar wordt: **in 2013** gaf **46%** van de verkopers aan een professional te hebben ingeschakeld. **In 2025** is dat **61%** – een stijging van **15 procentpunten in 12 jaar tijd**.

Dat wijst op een groeiende behoefte aan **ontzorging, efficiëntie en zekerheid op een markt die als complex wordt ervaren**.

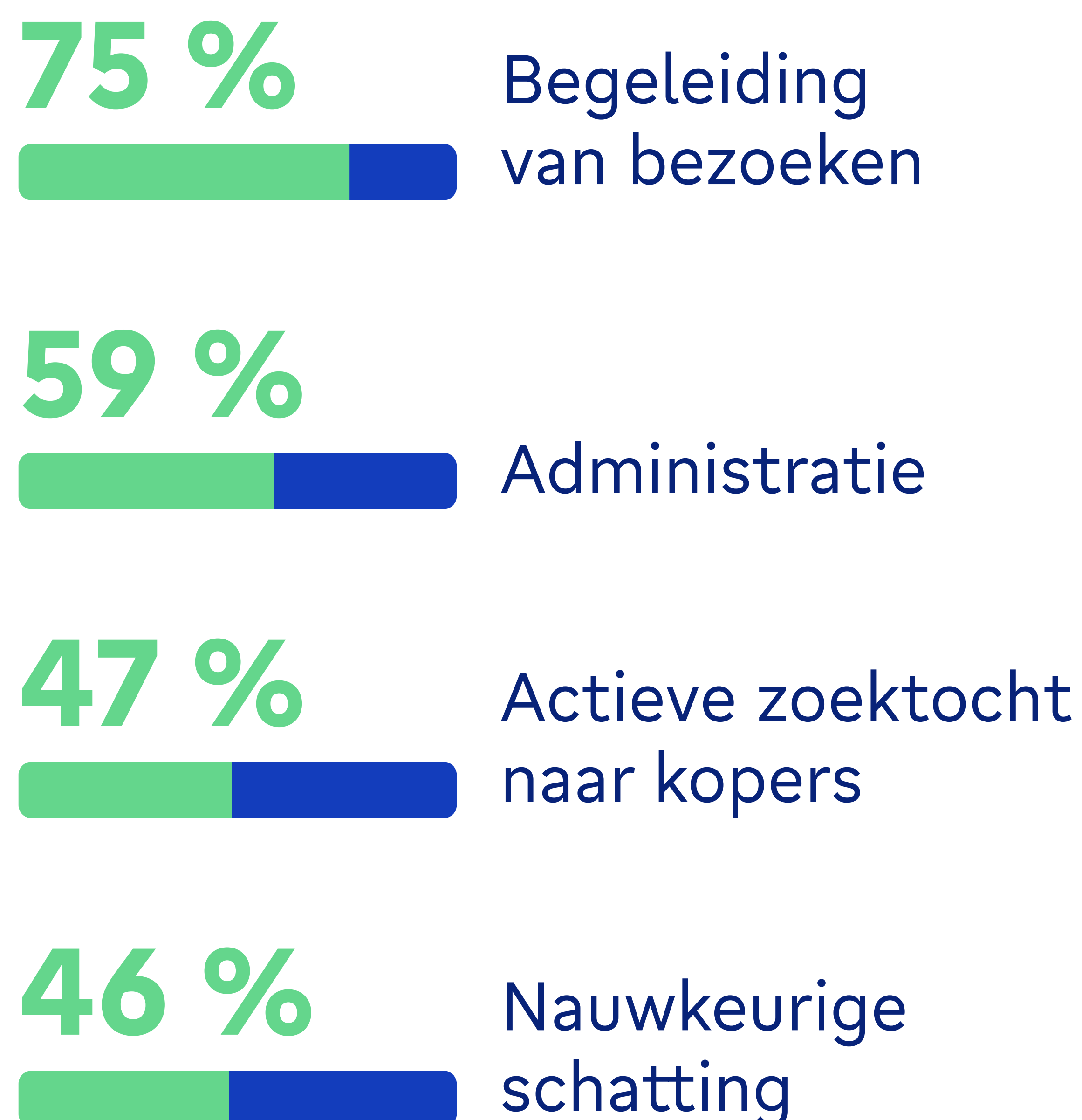


De makelaar als dirigent van de verkoop

Uit de studie blijkt dat verkopers hun makelaar niet zien als een puur technische tussenpersoon, maar als een echte operationele partner. Dit zijn de voordelen die het vaakst genoemd werden door de respondenten:

Verkopen met een professional: wat zijn de voordelen?

immoweb



Bron: Immoweb-enquête – april 2025

De meest verwachte diensten: zichtbaarheid, presentatie en opvolging

In de enquête werd ook aan verkopers gevraagd welke diensten zij het belangrijkste vinden wanneer ze een professional inschakelen. Bovenaan de lijst staat **het nemen van professionele foto's**, genoemd door bijna twee op de drie respondenten (66%) – een duidelijk signaal dat de presentatie van het pand aan belang wint. Daarna volgen **de publicatie op Immoweb** (53%) – een platform dat als onmisbaar wordt beschouwd – en **de opvolging van administratieve verplichtingen zoals de elektrische keuring of het EPC-certificaat (37%)**, wat voor veel verkopers een echte opluchting betekent.



Alleen verkopen? 8% komt terug op die beslissing

Hoewel sommige verkopers er in eerste instantie voor kiezen om hun woning zonder hulp te verkopen, keert een groot deel uiteindelijk op die keuze terug. **Hun motieven zijn duidelijk: het vermijden van commissiekosten (46%) en het zelf willen proberen (39%).** Maar eenmaal geconfronteerd met de realiteit van de markt, wenden velen zich alsnog tot een vastgoedkantoor. De vaakst genoemde moeilijkheden zijn: **het gebrek aan tijd om bezoeken te organiseren (29%), de administratieve rompslomp (17%)** of **de moeite om hun pand goed in de markt te zetten (7%).**

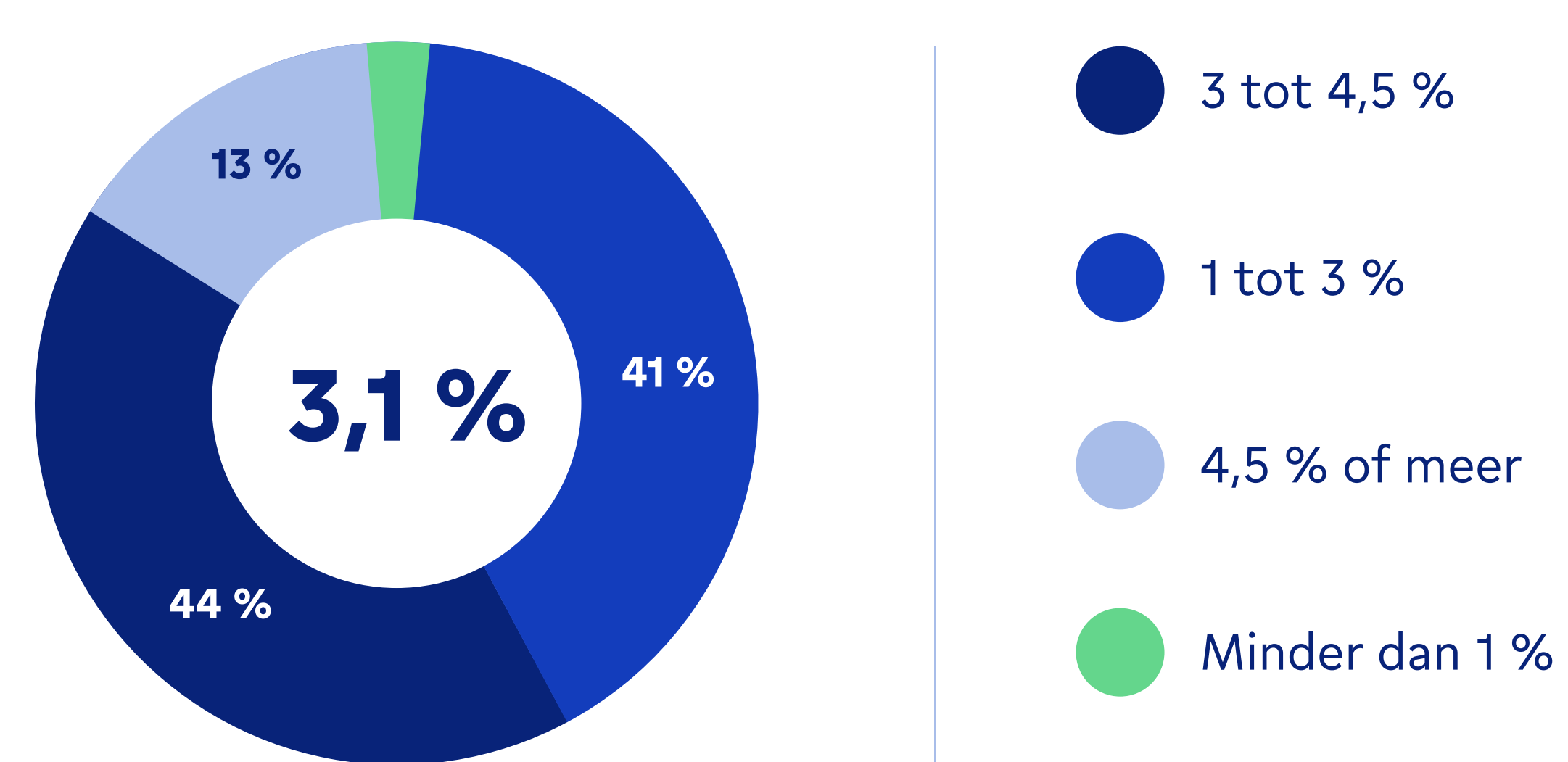
“De regelgeving rond vastgoed is de voorbije jaren veel complexer geworden. De verplichtingen verschillen sterk per regio, en wie vandaag verkoopt, moet zich echt verdiepen in attesten, energie-eisen en fiscale regels. Veel particulieren beginnen zelf, maar botsen dan op vragen waar ze geen antwoord op hebben. Dan beseffen ze: het gaat verder dan gewoon een rondleiding geven in je huis.”

Kim Ruysen, CEO van Trevi

De commissie: een prijs voor gemoedsrust

Bij de verkopers die een beroep deden op een vastgoedkantoor, bedraagt **de gemiddelde commissie in België 3,1%.** De grote meerderheid betaalde tussen 3% en 4,5% (44%), of tussen 1% en 3% (41%). Slechts 13% gaf aan meer dan 4,5% te hebben betaald, terwijl 2% kon genieten van een commissie lager dan 1%.

Wat Belgen gemiddeld betalen aan hun vastgoedmakelaar



Bron: Immoweb-enquête – april 2025

immoweb

Er zijn ook regionale verschillen. In Wallonië bedraagt de gemiddelde commissie 3,4%, tegenover 3,0% in Vlaanderen en 2,4% in Brussel – waarmee de hoofdstad de meest “betaalbare” regio is voor dit type dienstverlening.

“De commissie is vaak onderwerp van gesprek, maar wie het volledige plaatje ziet, begrijpt de waarde. Een goede makelaar zorgt niet alleen voor een correcte prijs, maar ook voor **tijdswinst, juridische zekerheid en **betere onderhandelingspositie**. Uiteindelijk houden verkopers vaak meer over, zelfs mét commissie,”**
aldus, **Nicolas De Reuck**, Immo Da Vinci

Verkopers geven makelaars een score van 8 op 10

Uit deze enquête blijkt dat de verkoop van vastgoed in België in de grote meerderheid van de gevallen gepaard gaat met professionele begeleiding. Hoewel sommige verkopers het eerst alleen proberen, erkennen velen uiteindelijk de voordelen van ondersteuning door een expert. De rol van het vastgoedkantoor gaat veel verder dan het publiceren van een advertentie: het begeleidt het volledige verkoopproces, optimaliseert de presentatie en neemt de administratieve last uit handen. Een strategische rol, die ook door de verkopers zelf gewaardeerd wordt: de gemiddelde tevredenheidsscore bedraagt 8 op 10.

Methodologie

Enquête uitgevoerd door Immoweb in België in april 2025, met meer dan 3.200 respondenten.



Over Immoweb

Al meer dan 25 jaar is Immoweb het grootste online vastgoedplatform van België, waar kopers en verkopers, huurders en eigenaars elkaar ontmoeten. Immoweb is de vaste waarde voor elke Belg met een vastgoeddroom: dagelijks zijn er bijna 150.000 panden te koop of te huur. Het aanbod omvat woningen, appartementen, bouwgronden, garages, kantoren, winkels en industriële panden, van nieuwbouw tot unieke historische gebouwen.

Met onze gratis schattingstool kennen eigenaars snel de waarde van hun pand. Kopers kunnen met één klik een hypotheeksimulatie maken, en zowel huurders als verhuurders kunnen zich verzekeren via Immoweb Protect.