

**Pepinusfortstraat 9 bus A
3380 Glabbeek (België)**

Datum plaatsbezoek: 15 oktober 2025

Beste eigenaar(s),

We zijn blij dat je Living Stone koos om een waardebeoordeling te laten uitvoeren voor jouw eigendom.

Een verkoopprijs bepalen is geen exacte wetenschap maar evenmin is het natte vingerwerk. Een combinatie van meetbare elementen (bewoonbare oppervlakte, terreinoppervlakte, gemiddelde prijzen in de buurt, ouderdom, energiescore...), ervaringsdeskundigheid (marktkennis regio én buurt, stijl en indeling van de woning...) en diverse variabelen (oriëntatie, slijtage, inzicht in renovatiekosten...) zorgen voor een vrij accurate prijsvork waarbinnen je eigendom kan verkocht worden.

Onze berekeningen worden uitgevoerd met de grootste zorg. Een te hoge vraagprijs zal uw verkoop schaden en mogelijks het eigendom “verbranden”. Een te lage vraagprijs is een gemiste kans om aan de beste prijs te verkopen. Precies daarom worden onze berekeningen steeds uitgevoerd met oog voor detail en rekening houdend met een veelheid aan factoren.

De berekening wordt gemaakt op basis van de door u verstrekte gegevens als mede de met het blote oog waarneembare elementen.

Living Stone zorgt voor een digitale verwerking en presentatie van alle gegevens zodat wij de schatting van je eigendom vlot, overzichtelijk en in een begrijpelijke taal kunnen toelichten.

De uiteindelijke vraagprijs of startprijs (in geval we via een bieding werken) waarmee we jouw eigendom op de markt brengen bepalen we samen met deze schatting als een belangrijke leidraad.

Wij zijn professionals en willen jouw eigendom aan de beste marktprijs verkopen. We gaan echter niet mee in een opbodverhaal enkel en alleen om een eigendom in portefeuille te krijgen. Je krijgt van ons de garantie dat we door een ruime en inventieve marketingstrategie heel veel mensen bereiken en dit is de beste sleutel tot succes. Bovendien hebben we niet 1 maar verschillende verkoopstrategieën aangepast aan uw eigendom en rekening houdende met de specifieke marktsituatie van het moment.

Tenslotte bieden wij je ook tips aan om de aantrekkelijkheid van jouw woning te verhogen alvorens de verkoop te starten. Soms kan een kleine, slimme ingreep een grote impact hebben op de uiteindelijk behaalde prijs. Een goede eerste indruk helpt immers altijd.

 Eigenaar(s)

De heer Georges Tuteleers

 Uw contactpersoon

Tom Hendrickx

E. tom.hendrickx@living-stone.be

 **Algemene info eigendom****ADRES**

| | |
|----------|---------------------------|
| Adres | Pepinusfortstraat 9 bus A |
| Gemeente | 3380 Glabbeek |
| Land | België |

EIGENDOM

| | |
|------------------------------|----------------------------|
| Type eigendom | Huis - Huis |
| Bebouwing | Open bebouwing |
| Type constructie | Traditioneel metselwerk |
| Bouwjaar | 1982 |
| Algemene staat eigendom | Goede staat |
| Beschikbaarheid | Af te spreken met eigenaar |
| Bebouwde oppervlakte | 153,65 m ² |
| Netto bewoonbare oppervlakte | 287,00 m ² |
| Aantal slaapkamer(s) | 3 |
| Aantal keuken(s) | 1 |
| Keukentype | Volledig geïnstalleerd |
| Aantal badkamer(s) | 2 |
| Badkamertype | Alle comfort |
| Badkamertype 2 | Douche |

OMGEVING

| | |
|-------|----------------------------|
| Buurt | Rustig , nabij invalswegen |
|-------|----------------------------|



Nutsvoorzieningen

| | |
|---------------|----|
| Elektriciteit | Ja |
| Riolering | Ja |
| Water | Ja |



Gegevens terrein

Perceel oppervlakte

1.371,81 m²



Extra gegevens grond

Aangelegde tuin

Ja

Genot en gebruik van de tuin

Ja

Tuinhuis

Ja

 Indeling

| | |
|--------------|-----------------------|
| KELDER | 46,00 m ² |
| GELIJKVLOERS | 139,00 m ² |
| VERDIEPING 1 | 52,00 m ² |
| ZOLDER | 50,00 m ² |

 Gegevens gebouw

PARKEERGELEGENHEID

| | |
|----------------------|--------|
| Garage binnen | Ja - 2 |
| Staanplaatsen buiten | Ja - 2 |

 Comfort

| | |
|-----------------|----|
| Videfoon | Ja |
| Open haard | Ja |
| Rolluiken | Ja |
| Alarm | Ja |
| Branddetectoren | Ja |
| Keuken | Ja |
| Badkamer | Ja |
| Badkamer 2 | Ja |
| Vliegenraam | Ja |
| Aangelegde tuin | Ja |



VERWARMING

Verwarming + Type verwarming

individueel - stookolie cv

RAMEN

Schrijnwerkerij

PVC

Beglazing

Volledig dubbele beglazing



Stedenbouwkundige gegevens, ruimtelijke ordening & attesten

KADASTER

| | |
|------------------------------------|--------------------------|
| Kadastrale sectie | A |
| CaPaKey (kadaster nummer) | 24018A0165/00E003 |
| Belastbare opp. kadastraal perceel | 1.387,00 m ² |
| Kadastrale afdeling | GLABBEEK 3 AFD/BUNSBEEK/ |

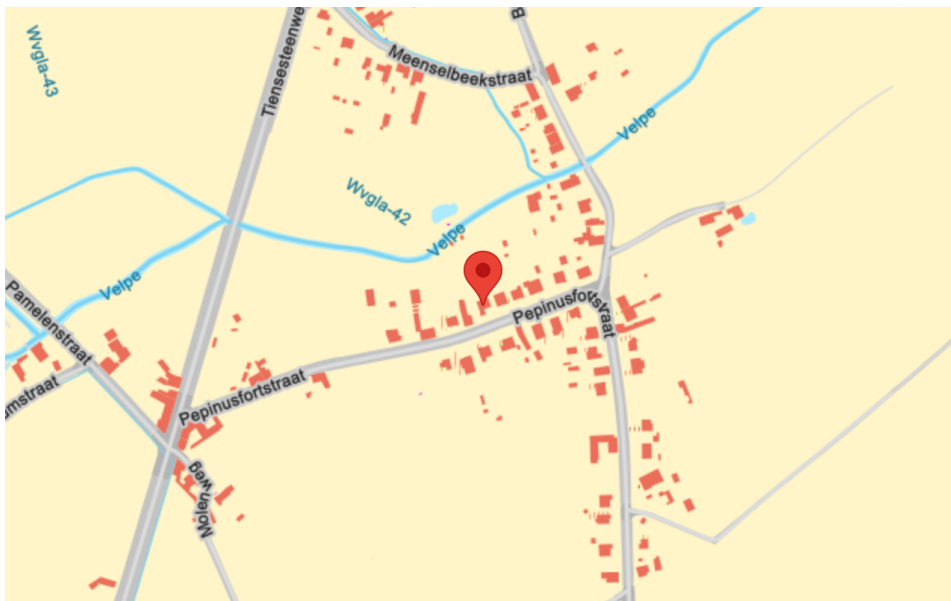
INFORMATIEPLICHT

| | |
|----------------------------------|--------------------------------------------------|
| G-score | A |
| P-score | D |
| O-peil overstromingsgevoeligheid | Niet gelegen in een overstromingsgevoelig gebied |
| Voorkooprecht | Nee |



Keuringen

| | |
|-----------------------|---------|
| Elektrische keuring | Conform |
| Keuring stookolietank | Conform |

 Kadastraal plan Gewestplan

 **Waardeberekening perceel**

| | | | |
|-------------------------------------------|----------|-------------------------|-------------------------|
| Grondprijs per m ² min. / max. | | | € 150,00 / € 170,00 |
| Grondprijs per m ² gemiddeld | | | € 160,00 |
| Perceelgrootte in m ² | | | 1.371,81 m ² |
| Perceel oppervlakte aan volle waarde | 100,00 % | 1.000,00 m ² | € 160.000,00 |
| Perceel oppervlakte aan deelwaarde | 25,00 % | 371,81 m ² | € 14.872,40 |
| Grondwaarde | | | € 174.872,40 |
| Reductie | | | 10,00 % |
| Grondwaarde na reductie | | | € 157.385,16 |
| Totale waarde perceel | | | € 157.385,16 |

 Oppervlakte berekening

Gemiddelde vloerplaatprijs

€ 1.850,00

| NIVEAU/RUIMTE | VOLUME | OPP. | FACTOR | GERED. OPP. | PRIJS |
|--------------------|--------|-----------------------|----------|-----------------------|--------------|
| KELDER | | 46,00 m ² | 35,00 % | 16,10 m ² | € 29.785,00 |
| GELIJKVLOERS | | 139,00 m ² | 100,00 % | 139,00 m ² | € 257.150,00 |
| VERDIEPING 1 | | 52,00 m ² | 100,00 % | 52,00 m ² | € 96.200,00 |
| ZOLDER | | 50,00 m ² | 35,00 % | 17,50 m ² | € 32.375,00 |
| Totale waarde opp. | | 287,00 m ² | | 224,60 m ² | € 415.510,00 |

 **Waardeberekening constructies**

| | |
|------------------------------------------|-------------------------|
| Totale oppervlakte van de bebouwde lagen | 287,00 m ² |
| Gereduceerde oppervlakte | 224,60 m ² |
| Bouwjaar | 1982 |
| Aantal jaren voor vetustiteit ouderdom | 43 jaren |
| Vloerplaatprijs min. / max. | € 1.800,00 / € 1.900,00 |
| Gemiddelde vloerplaatprijs | € 1.850,00 |
| Waarde constructie exclusief vetustiteit | € 415.510,00 |
| % Vetustiteit ouderdom | 15,00 % |
| % Vetustiteit (slijtage) gebruik | 2,00 % |
| % Vetustiteit (slijtage) onderhoud | 4,00 % |
| Waarde constructie inclusief vetustiteit | € 328.252,90 |
| Totale waarde constructies | € 328.252,90 |

 **Waardeberekening**

| | minimum | maximum |
|----------------------------------------|---------------------|---------------------|
| Grond | € 147.548,59 | € 167.221,73 |
| Grond totaal | € 147.548,59 | € 167.221,73 |
| Gebouw exclusief vetustiteit | € 404.280,00 | € 426.740,00 |
| Gebouw vetustiteit (21,00 %) | - € 84.898,80 | - € 89.615,40 |
| Gebouw inclusief vetustiteit | € 319.381,20 | € 337.124,60 |
| Gebouw totaal | € 319.381,20 | € 337.124,60 |
| Totaal | € 466.929,79 | € 504.346,33 |
| Intrinsieke waarde (gemiddelde) | | € 485.638,06 |

Opgemaakt te Tienen, op 15 oktober 2025

Tom Hendrickx

E. tom.hendrickx@living-stone.be



Waarom werken met Living-Stone?

Living Stone is een groeiend netwerk van **11 vastgoedhuizen** verspreid over Vlaams-Brabant, Brussel, Mechelen, Ninove en Hasselt. Een **vijftigtal medewerkers** zorgt dagelijks voor een echte vastgoedbeleving. Duizenden (ver)kopers en (ver)huurders hebben over de jaren heen onze dienstverlening gewaardeerd en zijn zo onze beste ambassadeurs geworden.

De missie van Living Stone is jouw eigendom binnen een realistische termijn aan de beste marktvoorwaarden verkopen. Om steeds weer te slagen in onze opzet kunnen wij rekenen op **een gedreven team en een efficiënte organisatie**.

Wij onderscheiden ons heel bewust via een aantal kernwoorden die uiteindelijk tot het beste verkoopresultaat zullen leiden.

Samen Sterk: Living Stone is doelbewust geen franchising maar 1 netwerk waar de verschillende vastgoedhuizen niet met elkaar concurreren maar juist nauw met elkaar samenwerken. Als iedereen hetzelfde doel voor ogen heeft komen de resultaten sneller en beter.

Ruime expertise: Elke medewerker is een specialist en volgt de recentste vastgoedontwikkelingen op de voet. Daarenboven hebben we heel wat ervaringsdeskundigheid in huis. Ook de kunst van het onderhandelen zit in ons dna en zorgt voor tastbare meerwaarde.

Altijd dichtbij: Onze vastgoedconsulenten werken in de streek waar ze wonen en kennen de lokale markt heel goed, tot zelfs op buurtniveau.

Permanente ondersteuning: Onze vastgoedconsulenten worden administratief, commercieel en juridisch ondersteund door een team van “in huis” medewerkers. Zo kunnen ze zich 100% toeleggen op de contacten met potentiële kopers en regelmatig tijd vrijhouden om terug te koppelen met de eigenaars.

Snelle feedback: Mensen willen meer dan ooit vlug geïnformeerd en geholpen worden zowel telefonisch als online. Kort op de bal spelen zit in het DNA van onze organisatie.

Gemakkelijk: Klanten vinden het heel belangrijk dat alles gemakkelijk aanvoelt in hun relatie met Living Stone. Ons bereiken, ons aanbod bekijken, de juiste informatie ontvangen, op tijd kunnen terugkoppelen.... Ook hier zetten we sterk op in zodat dat klant zich echt comfortabel voelt.

Aangenaam: Onze mensen zijn hartelijk, hulpvaardig en ondernemend van natuur. Ze genieten van een geslaagde transactie maar vinden een goede “klik” met hun klanten minstens even belangrijk. Dit zorgt ook voor het noodzakelijk vertrouwen bij één van de belangrijkste beslissingen in hun leven.

Persoonlijk: Als eigenaar kan voor het ganse verkooptraject rekenen op een persoonlijke makelaar die regelmatig met u de stand van zaken bespreekt. Is de makelaar tijdelijk weerhouden (vakantie, ziekte...) dan staat er steeds een andere evenwaardige makelaar klaar die met plezier de afspraken overneemt.

Zeggen waar het op staat: Transparantie en eerlijkheid voeren we hoog in ons vaandel. Het kan dus zijn dat we ons kritisch opstellen en ook rechtuit vertellen wat de mindere punten van uw eigendom zijn. Verwacht van ons dus geen 100% “feel good” verhaal maar een objectieve en goed overwogen mening. Wij zoeken ook naar haalbare oplossingen om minpunten geheel of gedeeltelijk te verwijderen.



Wist je dat?

- Living Stone **marktleider is in de streek** én de grootste vastgoedmakelaar uit de rand is: Ons netwerk telt 11 vastgoedhuizen en ongeveer 50 medewerkers. Gemiddeld hebben wij 800 panden en 40 nieuwbouwprojecten in portefeuille. Jaarlijks realiseren wij gemiddeld 1.200 vastgoedtransacties.
- Living Stone **een echt kantorennetwerk** is met kantoren die ook effectief samenwerken: De kantoren van Living Stone zijn geen franchising of onafhankelijke kantoren. Het is één kantorennetwerk waar de verschillende kantoren nauw met elkaar samenwerken en de contacten over de grenzen heen doorlopen.
- Living Stone een **breed aanbod aan vastgoeddiensten** aanbiedt: Living Stone heeft afzonderlijke diensten voor bemiddeling bij verkoop en verhuur, beheer van onroerende goederen, vastgoedontwikkeling, nieuwbouw, juridisch en fiscaal vastgoedadvies. Deze brede waaier van vastgoeddiensten is een belangrijke meerwaarde en maakt van Living Stone een huis met veel expertise.
- Living Stone een **verregaand publiciteitsplan** op maat opstelt: Voor ieder dossier stellen wij een afzonderlijk uitgestippeld publiciteitsplan uit en gaan wij proactief op zoek naar kopers. Wij kunnen beroep doen op een ruim aantal kandidaten in onze database en stellen uw vastgoed professioneel voor op onze website. Daarbovenop adverteren we gemiddeld op verschillende portalsites en in diverse regionale media.
- Onze **onderbouwde schattingen** gebaseerd zijn op 3 pijlers: Ieder dossier steunt op een onderbouwde schatting. Het eerste kantoor werd opgericht in 1971. Als marktleider beschikken wij over een gigantische database met referentiepunten. Onze schattingen zijn onderbouwd en gebaseerd op een gedetailleerde waardeberekening, een vergelijkende marktstudie en een berekening vanuit het oogpunt van de koper.
- Onze **gebruiksvriendelijke website** dagelijks gemiddeld **5.300 bezoekers** telt
- In onze database gemiddeld **31.000 zoekende kopers en huurders** zijn ingeschreven

 **Niet wij maar uw eigendom is de ster!**

Wij doen ons uiterste best om uw eigendom te laten schitteren met een uitgebreide verkoopstrategie op maat.

U kan in overleg met ons kiezen uit één van onze drie verkoopformules. De communicatie rond uw woning is heel ruim en speelt zich vooral online (immosites, sociale media, interne klantenmailings, seo, sea...) af want daar zoekt vandaag bijna iedereen.

Met wervende teksten en professionele beelden verleiden we potentiële kopers voor een bezoek. Hoe meer klanten we bereiken hoe meer kans op het beste resultaat.

Bij Living Stone bent u in goede handen want **wij leven vastgoed.**