



VERKOOPTIPS

BIJ **VERKOOP** VAN JE EIGEN WONING

MET WAT EENVOUDIGE TIPS NET EEN STREEPJE VOOR

A close-up photograph of a hand touching a grey fabric sofa cushion. In the foreground, a white steam iron is visible, with a hand holding its handle. The iron is positioned as if about to iron the fabric. A yellow rectangular overlay is on the right side of the image, containing text.

TIPS & TRUCS
OM **JOUW**
HUIS SNEL EN
EFFICIENT **TE**
VERKOPEN!

INHOUDSOPGAVE

Inleiding	4	Afzuigkap	8
Gevoel	4	Etenslucht	8
Waarde	4	Koelkast	8
Professional	4	Beddengoed	8
Zintuigen	4	Vaatwasser	8
Verkooptrucje	4	Prullenbak	8
Jouw thuis	5	Verkooptips Ruimte	10
Bewoond	5	Leefruimte	10
Verkooptips Algemeen	6	Loopruimte	10
Buitenruimte	6	Werkruimte	10
Fruit en bloemen	6	Bergruimte	10
Beddengoed	6	Technische ruimte	10
Kamertemperatuur	6	Verkooptips Onderhoud	11
Zachte materialen	6	Kitranden	11
Huisdieren	6	Verlichting	11
Ramen wassen	6	Deuren	11
Eigen auto	6	Waterafvoer	11
Geen muziek	7	Verlengsnoeren	11
Ventilatiebox	7	Kozijnen en boeidelen	11
Persoonlijke verzorging	7	Verkooptips Commercieel	12
Persoonlijke bezittingen	7	Netwerken	12
Verkeer	7	Presentatie	12
Technische zaken	7	Bezichtiging	13
Bouwtechnisch rapport	7	Tot slot	14
Verkooptips Geur	8	Copyright / Auteur	14
Ventilatie	8		

Inleiding

Op zoek naar tips om je huis succesvol te verkopen? Heel verstandig dat je dit e-book hebt gedownload. Je leest hier namelijk waardevolle tips, regelrecht uit de praktijk. Wat kun je aan jouw huis verbeteren, zodat het beter verkoopt? Eén van de weinige dingen waar je geen invloed op hebt is de ligging van de woning. Maar alle andere zaken zijn vaak heel eenvoudig aan te passen. Sommige tips zul je als vanzelfsprekend ervaren. Sommige tips zetten je aan het werk. Word je moedeloos als je aan de noodzakelijke klusjes denkt? Bedenk dan maar eens hoe de potentiële koper zich voelt als hij jouw huis bekijkt...

Gevoel

Als je op zoek bent naar een tweedehands auto verwacht je een glimmend en schoon model bij de dealer. De banden zijn mooi zwart en de lak glanst als nieuw. Waarom verbaast ons dat niet? Stel je eens voor dat de auto hoognodig gewassen moet worden. Je enthousiasme neemt dan snel af. En hoe zou je reageren als de asbak vol is? De kans dat je de auto koopt wordt een stuk kleiner. Eigenlijk kan alleen een bodemprijs je nog overhalen. In de praktijk zien we dus frisse en gewassen auto's. Maar let op: ook een simpele sticker op de achterraut kan al voldoende zijn om je aandacht af te leiden. Een negatief beeld over de vorige eigenaar is dan snel gevormd. Je gevoel zegt je dat je beter verder kunt kijken. Gevoel speelt dus een grote rol. Ook bij de koop van een huis. Wil je je huis snel en voor een goede prijs verkopen, dan moet je dus vooral inspelen het gevoel van kijkers. Het downloaden van dit e-book is een verstandig begin.

Wat is eigenlijk de eerste stap? Begin lekker simpel en laat een kennis, of familielid een rondje door je huis lopen. Noteer de reacties, want deze feedback is heel erg waardevol. Positieve punten kun je misschien nog iets beter belichten. En onthoud: kritische opmerkingen zijn goed bedoeld! Het is tijd om de verkoopwaarde en vraagprijs te bepalen.

Waarde

De snelheid waarmee je je huis verkoopt, hangt natuurlijk ook af van de vraagprijs. Stel een realistische vraagprijs vast. Bekijk de referenties goed. Op de website van het Kadaster is veel informatie te vinden over de waardeontwikkeling van woningen in jouw wijk. Wanneer je er voor kiest om een makelaar uit te nodigen voor een kennismaking, dan is de presentatie direct al van belang. De werkelijke waarde van je huis hangt niet zozeer af van een bloemetje op tafel, maar een eerste indruk is wel belangrijk. Wanneer de makelaar een aantrekkelijk en opgeruimd geheel aantreft, weet hij dat het een makkelijk(er) te verkopen huis is. Je zult het sneller met elkaar eens zijn. De kans op succesvolle verkoop is vanaf het begin direct groter. Een makelaar geeft natuurlijk geen garanties, maar hij helpt je wel op de juiste weg. Let trouwens goed op waarvoor je de makelaar precies uitnodigt. De vraag om een 'taxatie' van het huis is een veelgemaakte fout. Een taxatie is echt iets anders als een waardebepaling. Je wilt immers vrijblijvend een waarde horen en je zit niet te wachten op een uitgewerkt taxatierapport; om nog maar te zwijgen over de taxatiefactuur.

Professional

Terug naar het voorbeeld van de autoverkoper. Waarom worden occasions in het algemeen aangeboden in showroomstaat? Wat is de reden dat de autoverkoper details zo belangrijk vindt?

Simpel: details maken het verschil. Loop maar eens binnen bij een badkamerspecialist. Het juiste geurtje, de perfecte handdoek: alles klopt. Je weet het zeker: deze badkamer wil je thuis ook! Goede verkopers verstaan hun vak. Ze weten dat kopers niet alleen hun ogen de kost geven. Bij het nemen van een beslissing worden alle zintuigen gebruikt. En jij? Verkoop je je huis zelf, of zoek je hulp van een professional?

Een goede makelaar snapt als geen ander hoe verkoop werkt. Natuurlijk klopt je bij hem aan vanwege zijn juridische kennis. Maar behalve over ervaring en veel verstand van zaken, beschikt een goede makelaar ook over een flinke dosis commerciële skills en mensenkennis.

Zintuigen

Jouw huis kan heel veel rationele pluspunten bieden; denk daarbij aan het woon- en perceeloppervlak, de mate van isolatie, enzovoorts. Verstandig om die plussen in de online presentatie uitstekend naar voren te laten komen. Maar vergeet niet: een huis kopen betekent emotie. Emotie is gevoel. En gevoel bepaalt voor een groot deel onze keuzes. Geïnteresseerden plannen vaak op rationele gronden een bezichtiging. Maar als er tijdens de bezichtiging enkel aandacht wordt geschonken aan rationele zaken, dan kon het verkooptraject wel eens langer duren dan je lief is. Want zolang de klik met het huis ontbreekt is de bezichtiging gedoemd te mislukken. Ratio wint het dus nooit van emotie!

Verkooptrucje

Kijkers maken bij een bezichtiging onbewust gebruik van alle zintuigen. Zien ligt natuurlijk voor de hand. Maar horen, ruiken en voelen spelen ook een grote rol. In dit e-book zul je geen bak-een-appeltaart-tips lezen, hoewel zo'n taart heerlijk ruikt en een aangename geur zeker belangrijk is. De reden is simpel: het huis moet van nature goed voelen. Behalve dat het praktisch gezien best lastig kan zijn om bij iedere bezichtiging te zorgen voor een versgebakken taart of cake, is het commercieel gezien gewoonweg onverstandig. Een verse pot koffie is genoeg. Een appeltaart ligt er te dik bovenop. Kijkers voelen zich gelijk voor het lapje gehouden. Jouw goed bedoelde taart wordt ervaren als een verkooptrucje.

Jouw thuis

Het klinkt misschien onaardig, maar jouw thuis interesseert kijkers niet; jouw huis daarentegen wel! Mensen nemen een kijkje omdat ze op zoek naar een eigen plek om te wonen. Een heerlijke leefruimte om te verblijven. De meeste tips in dit e-book zijn er op gericht dat de bezichtiging soepel verloopt. De tips zijn relatief eenvoudig toe te passen. Het gaat er om dat de

potentiele koper er eigenlijk niets merkt. Je zult dus nooit precies weten welke toegepaste tips hebben gewerkt. Het gaat erom dat je je huis verkoopt. Bij bezichtigingen moet je ergernissen voorkomen. Factoren die het nemen van een positieve beslissing in de weg staan, moet je proberen weg te nemen. De ruimtes in en om het huis moeten tot de verbeelding van kijkers spreken. Persoonlijke spullen leiden eigenlijk alleen maar af. Kijkers zoeken immers hun eigen thuis.

Bewoond

Deze verkooptips zijn gebaseerd op een bewoonde situatie. Staat een huis leeg, dan zijn veel tips niet toe te passen. Een bezichtiging wordt een stuk rationeler. Erg jammer, want de noodzakelijke klik ontstaat een stuk lastiger.

Een leeg huis heeft vaak een negatief effect op de verkoopprijs. Mensen denken dat je snel van je huis af wilt. Het staat immers leeg!?

Sta je op het punt om te verhuizen, maar is je huis nog niet verkocht? Laat dan zoveel mogelijk achter. Al is het alleen al om de vervelende echo in een leeg huis te voorkomen. Laat minimaal de raambekleding achter. En uiteraard goed werkende verlichting.



Kleine klusjes?
Doen!

Verkooptips | Algemeen

Details maken het verschil. In de inleiding las je dat een appeltaart wordt ervaren als een verkooptrucje. Details kunnen echter ook subtiel zijn.

Buitenruimte

- ✓ **Maak van je tuin of balkon een fijne plek**
- ✓ **Haal prullaria weg**

Natuurlijk heb je je tuin geschoffeld en is het gazon gemaaid. Ook de wasmolen heb je weggehaald. Ga een stapje verder en steek de graskanten strak. Je zult zien dat dit het plaatje af maakt. De tuin is steeds vaker onderdeel van het buitenleven. Waar enkele jaren geleden de onderhoudsarme, betegelde achtertuin geliefd was, zien we nu dat mensen weer willen tuinieren. Biedt jouw tuin weinig groen? Plaats dan een aantal plantenbakken. Zet ze neer in de buurt van je terras. Zo maak je van je tuin met het terras een fijne plek. Vergeet de stoelkussens niet. Die spreken tot de verbeelding. En 's winters stapel je je tuinset natuurlijk netjes op in de schuur.

Een fijne plek. Dat geldt ook voor een balkon. Maak er iets bijzonders van, zonder dat er veel potjes, mandjes en andere prullaria staan. Wat denk je welke gevoel mensen bekruipt bij het zien van een volle wespenval?

Fruit en bloemen

- ✓ **Leg fruit op tafel**
- ✓ **Koop een bloemetje**

Zorg ervoor dat de fruitschaal gevuld is tijdens een bezichtiging. Kies alternatief fruit. Met een tros bananen maak je het jezelf namelijk moeilijk. Bananen zijn niet alleen snel bruin, ze zijn ook niet bijzonder. Koop daarom bijvoorbeeld een ananas. Die oogt fantastisch en kan best een poosje staan. Een bloemetje op tafel doet het ook goed. Een huis oogt namelijk fris als het leeft.

Beddengoed

- ✓ **Maak de bedden militair strak op**

Natuurlijk maak je je bedden netjes op voordat er mensen komen kijken. Maar ga eens een stap verder. Trek de dekens eens extra strak aan. Haal echt de laatste rimpels uit de lakens. Maak je bedden dus militair strak op. Zeker weten dat dit een perfecte indruk maakt!

Kamertemperatuur

- ✓ **Zorg voor een aangename temperatuur**

Omdat de bezichtiging ook buitenshuis plaatsvindt houden kijkers vaak (een deel van) de bezichtiging hun jas aan. Zet de kachel dus niet te hoog, maar zorg voor een aangename temperatuur in huis. Beter aan de frisse kant, dan te warm. Maar

sla niet door. Want 's winters is de warmte behaaglijk. In ijsig koude kamers voelen mensen zich dan niet snel thuis.

Zachte materialen

- ✓ **Vervang oude handdoeken**

Het is verstandig om gebruik te maken van de wetenschap dat mensen positief reageren als er zachte materialen getoond worden. Zacht betekent veilig. Geborgenheid. Een kenmerk van het perfecte thuis. Bekijk je badkamer eens. Hangt er een oude, kaal gewassen handdoek? Vervang deze dan voor een nieuw, zacht saunalaken!

Huisdieren

- ✓ **Huisdieren uit logeren**
- ✓ **Haal mand en kattenbak ook weg**

Dat de hond of kat beter een dagje kan logeren, zal bekend zijn. Niet iedereen houdt immers van huisdieren. Ook allergieën kunnen meespelen. Hoewel het misschien tegen je gevoel ingaat is het toch beter om nog een stapje verder te gaan. Verplaats de hondenmand en voerbakken tijdelijk naar de schuur. Enkel het zien van dit soort zaken wordt vaak (onbewust) gelinkt aan vieze luchtjes, hoewel je de aanwezigheid van jouw huisdier misschien helemaal niet ruikt.

Ramen wassen

- ✓ **Zorg voor een helder zicht**

Misschien zijn jouw ramen altijd schoon. Toch willen we deze tip noemen. De praktijk wijst namelijk uit dat beglazing heel vaak een lichte waas vertoont. Jammer als vieze ramen de aandacht afleiden van het mooie uitzicht.

- ✓ **Toilet**
- ✓ **Sluit de toiletdeksel**
- ✓ **Zorg voor nieuwe rol toiletpapier**

Natuurlijk is je toilet schoon. Geldt dat ook voor de borstel? Een leuke handdoek en een bijpassend zeepompje kan het geheel afmaken. Denk er aan dat de toiletbril en het deksel naar beneden zijn. En vergeet niet om een volle rol toiletpapier op te hangen.

Eigen auto

- ✓ **Parkeer je auto verderop**

Verwijder je eigen auto. Een auto zegt iets over jouw persoonlijkheid. Een opvallende auto kan een onwenselijke

associatie oproepen.

We noemden eerder al dat mensen niet zozeer geïnteresseerd zijn in jouw thuis, maar dat ze op zoek zijn naar een eigen stek. Wat is er mooier dan dat de kijkers kunnen parkeren op jouw oprit? Woon je in een tussenwoning? Ook dan is het verwijderen van je auto aan te bevelen. Wacht er wel mee tot vlak voor de bezichtiging. Je creëert op die manier een beschikbare parkeerplek in de vaak volle buurt. Je makelaar parkeert toch een eindje verderop. Althans... als hij -net als jij- niets aan het toeval overlaat.

Geen muziek

✓ Zet tv en radio uit

Meer dan eens laten verkopers een zacht muziekje aan staan. Muziek kan mensen in een koopstemming brengen, dat klopt. Maar muziek kan ook een averechts effect hebben. Omdat er tijdens een bezichtiging nauwelijks stiltes vallen, is het verstandig om radio en televisie gewoon uit te zetten.

Ventilatiebox

✓ Voorkom irritant geluid

Een ventilatiebox moet periodiek schoongemaakt en onderhouden worden. Wordt dit nagelaten, dan is de kans aanwezig dat de box niet meer geruisloos zijn werk doet. Overal in de woning klinkt dan een vervelend bromgeluid; hard genoeg om als irritant ervaren te worden. Misschien zelfs onbewust. Klik daarom de box eens open en controleer of het apparaat misschien schoongemaakt moet worden.

Persoonlijke verzorging

✓ Leg de tandenborstels in je badmeubel

Met name in de badkamer staan veel zaken die te maken hebben met persoonlijke verzorging en hygiëne. Het is belangrijk om deze spullen in het badmeubel te zetten. Denk aan scheermesjes, tandenborstels, shampoo, etc. Weg ermee!

Persoonlijke bezittingen

- ✓ Verwijder schoolwerkjes
- ✓ Haal zoveel mogelijk fotolijstjes weg
- ✓ Zorg dat je kalender onzichtbaar is

In het hele huis zijn zaken te vinden waaruit blijkt wie de bewoners zijn. Foto's aan de wand vormen samen met de in de woonkamer aanwezige lectuur al een aardig beeld. Leg specifieke lectuur daarom weg. Een algemeen tijdschrift over woondecoratie kan natuurlijk prima. Denk terug aan het voorbeeld in de inleiding. Verder is het verstandig om persoonlijke spullen zoveel mogelijk te verwijderen. De werkjes van jonge (klein)kinderen zijn voor jou erg belangrijk. Een kijker ervaart dat natuurlijk anders. Kijk eens rond in je keuken en woonkamer. Wat maakt het tot jouw

huis? De kalender kan toch prima even in de kast liggen? Er staan vaak erg persoonlijke aantekeningen op die nieuwsgierige kijkers behoorlijk af kunnen leiden.

Natuurlijk laat je grote wanddecoratie als trouwfoto's en familieportretten gewoon hangen. De boel moet wel bewoond ogen. Maar talloze fotolijstjes aan de wand en op kleine tafeltjes kun je beter vervangen voor iets anoniems. Misschien even slikken? Als de muur verkleurd is, moet er zelfs een sauskwast aan te pas komen, maar het levert je wel een ruimtelijker huis op. Alles om de verkoop tot een snel succes te maken!

Verkeer

✓ Zet het verkeerde raam niet open

Staat je huis aan een drukke weg? Sluit dan de ramen aan de straatzijde en probeer via andere ramen te ventileren.

Technische zaken

- ✓ Leg gebruiksaanwijzingen klaar
- ✓ Hang een kaart in de meterkast

Veel kijkers geven eerlijk aan dat ze op technisch gebied geen kennis van zaken hebben. Op dat punt zijn kijkers dus vaak onzeker. Het is verstandig om daar op in te spelen. Leg bijvoorbeeld de boekjes van de cv-ketel in het zicht, samen met de vulslangset.

De meterkast verdient ook aandacht. Elders lees je dat de meterkast geen bergplaats van prullaria dient te zijn. De installatie moet verzorgd ogen. Rol de snoeren van adapters (glasvezelmodem etc.) op. En hang gerust een gelamineerde kaart op met de verdeling van de groepen. Dat stelt gerust.

Bouwtechnisch rapport

✓ Kweek vertrouwen

Je las het al: het technische aspect maakt kijkers vaak onzeker. Het is de kunst op het onbekende simpel en herkenbaar te maken. Ook op dit punt kun je het verschil maken met andere koopwoningen. Een bouwtechnisch rapport zal enorm helpen; ook bij nieuwere huizen waar misschien 'niets' aan mankeert. Een uitgebreid rapport met foto's wekt vertrouwen.

Na ontvangst van het rapport heb je een mooie checklist; een opsomming van (vaak kleine) herstelwerkzaamheden. Per punt kun je een afweging maken. Laten zitten, of aanpakken? De mededeling aan je kijkers dat je een aantal aanbevelingen uit het rapport direct hebt opgepakt is natuurlijk perfect.

Nog een voordeel van zo'n rapport: het helpt jou als verkoper om te voldoen aan je informatieplicht. Je zult namelijk juridisch gezien volledig moeten zijn in je informatievoorziening richting kopers. Vergeet niets. Vraag erom bij je makelaar!

Verkooptips | Geur

Geur is een belangrijk fenomeen. Het beïnvloedt voor een belangrijk deel ons gevoel en daarmee eenvoudigweg ook de keuzes die we maken.

Ventilatie

✔ Ventileer tijdig

Ventileer het huis goed en vooral tijdig. Wacht niet tot vlak voor de bezichtiging, want dan ben je te laat. De ramen tegen elkaar open zetten veroorzaakt namelijk behalve tocht ook dichtklappende deuren. Heel vervelend tijdens een bezichtiging. Daarnaast: wie zet er op een doorsnee dag de ramen allemaal tegen elkaar open? Niemand toch? Die situatie wijkt dus af en zal vast leiden tot vraagtekens. Een fris huis zonder etenslucht is daarentegen normaal. Een raam op een kier ook. Goede voorbereiding maakt hier het verschil.

Afzuigkap

✔ Maak de filters schoon

Tijdens de bezichtiging gaan kijkers vaak even bij het aanrecht staan. De keuken is immers (ook) een werkruimte. Voorkom dat je de afzuigkap kunt ruiken en maak de filters schoon.

Etenslucht

✔ Houd rekening met je kookplanning.

Misschien wil je de dag voor de bezichtiging wat tijd winnen en bereid je een snelle maaltijd? Bak dan geen pizza. Die ruik je soms de volgende dag nog steeds. En een huis waarin een dag eerder patat of snacks gebakken zijn, wordt gelijk als vies ervaren. Geen frituur dus; ook niet in de schuur.

Koelkast

✔ Zorg voor een frisse koelkast

Verwijder sterk ruikende producten als knoflook(boter), smeerkaas en salami uit de koelkast. Een koelkast behoort tot de keukenapparatuur en wordt dus zeker geopend door kijkers. Een koelkast moet fris zijn en niet zuur ruiken.

Beddengoed

✔ Was je beddengoed een keertje extra

Verschoon een dag voor de bezichtiging de bedden. Wasmiddel zorgt voor een niet doordringende en aangenaam frisse lucht.

Vaatwasser

✔ Zorg voor een lege en frisse vaatwasser

Natuurlijk is een volgepakte vaatwasser met vuile vaat een echte afknapper. Maar ook een draaiende vaatwasser kun je beter voorkomen. Niet alleen het geluid is storend; kijkers willen inbouwapparatuur ook goed kunnen bekijken. Zorg daarom voor een lege, schone en fris ruikende vaatwasser. Maak de scharnieren een keer extra schoon. Het loont de moeite.

Prullenbak

✔ Gooi vuilnis in de grijze container

Gooi huisvuil buiten in de container en zorg dat de prullenbak die in de keuken staat leeg is.

Zorg voor een
**aangename, frisse
lucht!**



Verkooptips | Ruimte

Zoals gezegd dient een bezichtiging op rolletjes te verlopen. Je wilt immers dat kijkers ontspannen in je huis rondwandelen en de ruimte ervaren. Want kopers zoeken ruimte. Ruimte om te leven en te werken.

Leefruimte

- ✓ Doe alle (rol)gordijnen open
- ✓ Speel met de meubelindeling
- ✓ Gebruik kamers waarvoor ze bedoeld zijn
- ✓ Zorg voor voldoende licht
- ✓ Haal de kapstok leeg
- ✓ Verwijder kinderspeelgoed

Daglicht veroorzaakt een gevoel van ruimte. Trek de rolgordijnen gerust een stukje verder omhoog en laat de zon maar lekker naar binnen schijnen. Trouwens, zet je meubels eens een klein stukje van de muur. Grote kans dat dat iets doet met de ruimtebeleving. Een kleine schaduw op de achterliggende muur geeft diepte. Dit verschilt per woonkamer, dus test het eens. Vraag burens of familie om je kamerindeling te beoordelen. Schuiven met stoelen en bank kost niets.

Zijn de kinderen het huis uit en gebruik je de slaapkamer(s) al jaren als berging? Overweeg dan om bepaalde spullen op zolder, of in de schuur te bewaren. Een slaapkamer vol niet-gebruikte spullen, kasten en dozen verkoopt niet. Haal de kamer leeg en zet er een bed in. Kijkers zijn met name in de kleinste slaapkamers kritisch op de gebruiksruimte. Past er een bed, bureau en kast in de slaapkamer? Mooi als je laat zien dat het prima past.

Kijk ook eens naar donkere plaatsen in het huis. Denk bijvoorbeeld aan de trapopgang. Bij een bezichtiging wordt daar de lamp vaak even aan gedaan. Hangt er bij jou op de overloop een plafonnière met een spaarlamp? Overweeg dan om deze te vervangen voor een exemplaar met draaibare, heldere spots. Spots geven veel licht. En omdat je de spots kunt draaien, kun je er bepaalde muren en je trapopgang mee verlichten. Dat geeft een indirecte lichtval. En het is een stuk sfeervoller.

Haal de kapstok leeg. Een enorme vracht jassen en tassen oogt heel anders dan een enkele jas of tas. Denk praktisch; na de bezichtiging heb je die jassen vaak gelijk weer nodig. Leg ze daarom tijdens de bezichtiging even op de achterbank van je auto.

Speelgoed van de kinderen is voor jou misschien de normaalste zaak van de wereld. Het hoort helemaal bij je gezin. Toch is het beter om speelgoed op te ruimen. Een paar simpele, afsluitbare bewaarkisten kosten haast niets en leveren veel ruimte op.

Loopruimte

- ✓ Zorg voor een lege vloer
- ✓ Parkeer de fietsen even bij de burens

Dozen en emmers horen in de schuur. Laat schoenen niet in de hal, of in de bijkeuken staan, maar zoek een andere plek. Kleine moeite en je huis oogt gelijk een stuk strakker. Zorg dus voor een

vrij looppad, zeker in ruimtes die vaak vol met spullen staan. Stuur gezinsleden op pad met de fiets, of stal fietsen even bij de burens. Want een schuur of garage vol fietsen maakt de bezichtiging lastiger. En een lege schuur oogt natuurlijk beter.

Werkruimte

- ✓ Zorg voor een opgeruimd aanrecht
- ✓ Hang je wasrek niet aan het traphek

Een huis biedt niet alleen kamers om te verblijven. Sommige ruimtes zijn ook gewoon functioneel. Een keuken, berging en bijkeuken hebben een specifieke functie. Mensen willen leef- en werkruimte kopen. Zorg daarom bijvoorbeeld voor een opgeruimd aanrechtblad in de keuken. Let er ook op dat de indeling van de ruimtes overeenstemt met de beoogde gebruiksfuncties.

Veel woningverkopers laten tijdens een bezichtiging de was hangen, bijvoorbeeld aan het traphekje, boven de trap naar de tweede verdieping. Maak deze fout niet. Haal niet alleen de was weg, maar ook het wasrek. Je wilt toch niet dat de kijker zijn hoofd stoot?

Bergingruimte

- ✓ Voorkom bomvolle kasten

Prop je vaste kasten niet helemaal vol. Want bomvolle kasten zijn -ook in een keurig opgeruimd huis- een echte misser. Ga handig met je ruimte om. Laat bijvoorbeeld een deel van de planken in je vaste kasten leeg. Dat creëert een heel andere beleving. Kijkers willen ervaren dat het huis praktische bergingruimte biedt.

Technische ruimte

- ✓ Zet geen spullen in je meterkast

Is jouw meterkast ook een makkelijke bergplaats van schoenen, strijplank, stofzuiger en paraplu's? Behalve brandgevaar leidt het vaak tot negatieve reacties van kijkers. De aandacht dient uit te gaan naar de technische zaken als glasvezelaansluiting en energiemeters. Verwijder dus de overige spullen.

Verkooptips | Onderhoud

De staat van onderhoud is natuurlijk belangrijk. We vragen je niet om groot onderhoud uit te voeren; hoewel het vanzelfsprekend is dat een goed onderhouden huis beter verkoopt. Groot onderhoud kost veel geld. Maar onderhoud zit ook in kleine, goedkope dingen.

Kitranden

✓ Maak de kitranden schoon

Badkamers moeten goed geventileerd worden. Te weinig ventilatie levert tal van problemen op. Schimmel op de kitranden, bijvoorbeeld. Een badkamer moet vooral schoon en fris ogen. Zwarte kitranden doen flink afbreuk aan de meest moderne en luxe badkamers. Zwarte verkleuring is namelijk schimmel. Geen kijker die daar makkelijk overheen stapt. Zie je zwarte plekken op de kitranden in jouw badkamer? Koop dan in de supermarkt een bus schimmel-, vocht- en weerplekkenreiniger, bijvoorbeeld van HG. Zo'n bus kost je nog geen tientje en het resultaat is verbluffend. Voer de behandeling wel ruim voor een bezichtiging uit. De lucht is namelijk nogal doordringend.

Verlichting

✓ Vervang kapotte lampen

Het is verstandig om de verlichting in je huis na te lopen. Met name spotjes in de badkamer en in de keuken zijn vaak (deels) defect. Spotjes op een dimmer komen alleen tot hun recht als ze het ook echt allemaal doen. Defecte lampen wekken de schijn dat het huis vol met kleine gebreken zit. Kijkers zullen (onbewust) beter opletten. Vergeet trouwens de verlichting van de afzuigkap niet na te zien.

Deuren

✓ Smeer je scharnieren

✓ Maak klemmende deuren gangbaar

Loop de deuren van je huis eens na. Piepende scharnieren? Vet deze dan even in. Controleer ook op klemmen van deuren en ramen. Het is onvoorstelbaar hoe vaak mensen hun huis te koop aanbieden met klemmende deuren. Eenvoudig op te lossen door de scharnieren bij te (laten) stellen, of de deur iets bij de schaven. Je wilt de kijkers toch niet via een klemmende voordeur welkom heten? Daar gaat je goede, eerste indruk...

Waterafvoer

✓ Verwijder vuil, blad en takken

Op de eerste verdieping wordt vaak even stilgestaan bij de onderhoudsstaat van de platte daken. Via een slaapkamerraam kijk je er immers mooi bovenop. Kijkers willen een strak plat dak zien. Kijk daarom voordat je je huis te koop zet even de waterafvoeren van je schuur of uitbouw na. Kan het regenwater makkelijk wegllopen? Verwijder eventueel vuil, blad en takken. Als het water niet wegloopt, is jouw dak tijdens de bezichtiging misschien het enige dak in de buurt dat nog vol met water staat.

Verlengsnoeren

✓ Voorkom onnodige, losse snoeren

Kijk eens rond in je huis. De kans is groot dat er apparaten en/of lampen zijn aangesloten met een verlengsnoer. Prima, mits het snoer niet zichtbaar is. Want een verlengsnoer is niet meer dan een noodoplossing. Blijkbaar mist er een stopcontact op de gewenste plaats? Je ziet het kijkers als het ware denken: waar komt het snoer vandaan en wat is er precies op aangesloten? Vaak gaat het om inboedel die niet bij de koop is inbegrepen. Daar moet de aandacht niet naar uit gaan. Haal losse snoeren dus gewoon weg. Dat is in alle opzichten beter.

Kozijnen en boeidelen

✓ Geef je huis een sopje

Heeft jouw huis boeidelen van Trespa, of kunststof kozijnen? Veel kijkers kunnen dat wel waarderen. Kunststof en Trespa zijn nagenoeg onderhoudsvrij. Maar vieze kozijnen en beplating maken een verwaarloosde indruk. Niet nodig, want kunststof en Trespa zijn eenvoudig schoon te maken. Tja, je zult misschien de ladder op moeten. Maar goed, na een wasbeurt ken je je huis niet terug. Het kost je – behalve een vrije middag – helemaal niets. Een simpele, zachte doek en een emmer met een sopje is voldoende.

Verkooptips | Commercieel

Het verkopen van je huis gaat verder dan wat tips and tricks die je bij een bezichtiging kunnen helpen. Want aan een bezichtiging gaat heel wat vooraf. Je zult je huis moeten promoten. De presentatie dient bij veel mensen onder de aandacht gebracht te worden. Via social media kan het aantal bereikte personen snel groeien. Noodzakelijk, want niet iedereen zit te wachten op jouw huis. Slechts een deel zal misschien in aanmerking willen komen. En die mensen moet je zo snel mogelijk bereiken!

Netwerken

✓ Zorg dat je mensen bereikt

Om jouw huis aan potentiële kopers te laten zien zul je flink moeten netwerken. Ga je verhuizen, vertel het dan gelijk aan burens en familieleden. Met name je burens zijn goede ambassadeurs van de buurt. Vaak vinden ze het zelfs leuk om nieuwe burens te zoeken. Enkel een plaatsing op een huizenwebsite is vaak niet voldoende. Vind je netwerken lastig? Dan kan een makelaar je helpen. Via hem kun je in contact komen met een grote groep woningzoekers. Want een makelaar staat dagelijks met deze mensen in contact. Moet hij mensen teleurstellen omdat een bepaald huis al verkocht is? Dan zal een goede makelaar direct op zoek gaan naar een alternatief. Hij kent immers de woonwensen van zijn zoekers. Op die manier heeft een makelaar vaak een omvangrijk zoekersbestand opgebouwd.

Presentatie

✓ Pas de verkooptips toe vóórdat de eerste foto is gemaakt.

Woningzoekers moeten enthousiast worden als ze jouw huis zien. De presentatie moet klinken als een klok. Eerder vertelden we al dat de eerste selectie door potentiële kopers vaak gemaakt wordt op rationele gronden. Het bouwjaar, de mate van isolatie, het perceeloppervlak: allemaal kenmerken die men opgeeft bij de aanmelding voor update-mails van bijvoorbeeld Funda. De feiten moeten dus kloppen. Maar omdat we weten dat mensen hun keuzes nu eenmaal sterk laten afhangen van hun gevoel, adviseren we om de tips uit deze download in het beginstadium toe te passen. Er worden immers heel wat plaatjes bekeken, voordat de eerste bezichtiging plaatsvindt!

Energielabel

✓ Aantrekkelijk energielabel? Laat het zien!

Bij de levering (overdracht) van je huis heb je als verkoper de wettelijke plicht om een Energielabel te overhandigen. Heb jij een energiezuinig huis en misschien een A-, of B-label? Vraag het Energielabel dan direct aan. Want aanvragen moet je toch. Een positieve uitkomst kun je alvast tonen in de presentatie. Kijkers selecteren er steeds vaker op.

Aanvaardingsdatum

✓ Vermeld wanneer je huis beschikbaar komt

De datum waarop jouw huis beschikbaar komt, is voor kopers soms van groot belang. Een koper die zijn eigen huis al verkocht heeft, zal andere wensen hebben dan een jong stel dat nog even wil doorsparen. Aanvaarding in overleg houdt alle opties open. Wil je (of kun je) absoluut niet voor een bepaalde datum verhuizen, omdat je bijvoorbeeld wacht op een nieuwbouwwoning? Vermeld dat dan in de tekst. Het voorkomt teleurstelling en misschien zelf nutteloze bezichtigingen.

Het spreekt voor zich dat het noemen van een datum de doelgroep wel verkleint. Denk hier dus goed over na. Praat eens met een financieel adviseur. Wat zijn de gevolgen als je tijdelijk een huurhuisje betreft? Vlak nadat je de eerste huurtermijn betaalt vallen de hypotheeklasten weg. Ook de kosten van meubelopslag zullen je meevallen. Aanvaarding in overleg, of aanvaarding op korte termijn mogelijk? Maak voor jezelf een afweging. Weet dat de kosten en moeite zich eventueel kunnen vertalen in een vlotte verkoop!

Advertentietekst

✓ Laat je corrigeren op taalfouten

De tekst die je bij de advertentie plaatst gaat verder dan een globale beschrijving. Je zult je huis aan moeten prijzen. Het moet een echte verkooptekst zijn. Jouw huis? Dat mag je als woningzoeker niet missen. Voorkom taalfouten. Laat je tekst daarom eerst lezen door anderen en peil de reacties.

Vergeet niet om informatie te geven over de buurt. Voorzieningen maken een buurt leefbaar; een fijne plek om te wonen. Vergroot de echte pluspunten. Maar houd de tekst wel professioneel. Mensen verwachten geen praatje in jip-en-janneke taal bij de koop van een huis. Het verkopen van je huis is geen Marktplaatshandel, maar serious business!

Tekeningen

✓ Toon plattegronden

Het is verstandig om online een plattegrond aan te bieden. Dat kan een kwaliteitsscan van een bouwtekening zijn. Maar een echte plattegrond is vaak beter. De ruimtes en de maatvoeringen moeten duidelijk leesbaar zijn. Geen plattegrond meer? Laat er een maken. Of vraag de bouwtekening op bij het archief van de gemeente waar je woont.

Bouwtechnisch rapport

✓ **Bouwtechnisch rapport? Loop ermee te koop!**

Is er een bouwtechnisch rapport beschikbaar? Noem dat vooral in de presentatie. Je laat zien dat je geïnvesteerd hebt in goede informatievoorziening. Het wekt absoluut vertrouwen.

Foto's

✓ **Zorg voor perfecte, maar realistische foto's**

✓ **Wissel foto's seizoensafhankelijk af**

- Een foto zegt meer dan duizend woorden. Nogmaals: voordat een bezichtiging wordt gepland, zijn er al heel wat foto's bekeken.
- Zorg voor ruimtelijke foto's, zonder special effects. Plaatjes moeten realistisch zijn, om teleurstelling van kijkers te voorkomen. Schakel een vakfotograaf in. Voeg ook een paar foto's van de buurt toe.
- Wees terughoudend met foto's van (berg)ruimtes waar de aandacht sterk bepaald wordt bij persoonlijke spullen als gereedschap of huishoudelijke apparaten.
- Staat je huis langer te koop? Kijk dan naar de seizoenswisseling. In april dienen frisse voorjaarsfoto's getoond te worden. In november is een najaarstuin helemaal niet erg. Wees realistisch. Vervangen van je foto's mag een paar cent kosten. Je verdient het waarschijnlijk terug, omdat je huis beter bekeken en daardoor sneller verkocht wordt.

Online vindbaarheid

- ✓ **Zorg dat jouw huis in Google vindbaar is**
- ✓ **Zet social media tools actief in**
- ✓ **Breid je Fundaplplaatsing uit**
- ✓ **Toon alternatieve (hoogte)beelden, filmmateriaal en virtuele (3d) beelden**
- ✓ **Laat duidelijke plattegronden met leesbare indeling maken**

Op Internet is het van groot belang dat je huis een goede ranking (positie in de zoekresultaten - red.) heeft. Google bepaalt voor een groot deel de ranking. Het begint met de basis: de advertentie van jouw huis moet eigenlijk op een 'eigen' webpagina staan. Online vindbaarheid is namelijk cruciaal. Want als geïnteresseerden zich 's avonds herinneren dat ze een 'te koop' bord zagen staan, zoeken ze vaak op jouw straatnaam. Het huisnummer is vaak niet bekend. En de naam van de makelaar blijft ook niet gelijk hangen. Zoeken op jouw straatnaam moet gelijk resultaat opleveren. Een pagina die over jouw huis gaat. Een makelaar die met z'n tijd meegaat kan voorzien in deze techniek.

Hetzelfde geldt ook voor tools die aangeboden worden door sociale media als Facebook en Instagram. Dit soort bedrijven biedt de mogelijkheid om 'binnen' te komen bij relevante personen. Sociale media kennen de interesses van mensen. Daardoor weten zij voor jou de optimale selectie klaar te zetten. Maak er gebruik van!

Verder is het op sites als Funda van belang dat je een aantal Fundaservices afneemt. Afhankelijk van het gekozen presentatiepakket varieert de publicatie. Een uitgebreid presentatiepakket bestaat uit diverse componenten. Hoe meer je bij Funda afneemt, des te hoger je geplaatst wordt bij zoekopdrachten. Op de Fundawebsite lees je daar meer over.

Een makelaar die zijn vak verstaat zal je naast standaardtekst en foto's ook een complete service op het gebied van presentatie aanbieden:

- Het maken van een presentatiefilm op YouTube. Mensen vinden bewegende beelden fantastisch. Daarnaast komt het de online vindbaarheid ten goede.
- Alternatieve fotografie als hoogtebeelden en 360graden fotografie.
- Omzetten van bouwtekeningen naar leesbare plattegronden.
- Het plaatsen van virtual-reality beelden, waarbij kijkers online een kijkje kunnen nemen en het huis driedimensionaal kunnen bekijken. Vooruitstrevende techniek. Het kost een paar cent, maar het onderscheidt jouw huis wel. Je maakt het verschil ten opzichte van ander woningaanbod.

Bezichtiging

✓ **Gebruik aantekeningen zodat je niets vergeet**

✓ **Zorg dat er niemand onnodig aanwezig is**

Je leest hier heel veel tips die te maken hebben met een bezichtiging. Verkoop je je huis zelf? Dan leid je kandidaten zelf rond. Bedenk van tevoren wat je wilt vertellen. Je moet bepaalde zaken namelijk niet vergeten. Ook minpunten moeten besproken worden. Verzwijg je gebreken, dan kan dat achteraf heel nare gevolgen hebben (zie kopje bouwtechnisch rapport). Oefen desnoods vooraf. Want verkoop van een huis is een vak apart. Als je alles in het werk hebt gesteld om mensen 'binnen' te krijgen, moet je het bij de bezichtiging natuurlijk niet verprutsen. Gebruik gerust je aantekeningen tijdens de rondleiding. Maak jij gebruik van de diensten van een vakkundige makelaar? Dan hoeft je je over deze zaken geen zorgen te maken. Een serieuze makelaar is gepokt en gemazeld. Hij behoedt je voor valkuilen. Het is beter om tijdens de bezichtiging zelf niet aanwezig te zijn. Het voelt misschien vreemd, maar ga er even tussenuit. Jouw aanwezigheid kan er ongemerkt toe leiden dat de kijkers zich ongewenste bezoekers voelen. Ze zullen de tijdsduur van hun aanwezigheid vaak tot een minimum beperken. Oei!

Een makelaar verstaat zijn vak. Hij maakt snel contact en pikt tijdens een bezichtiging belangrijke informatie op. Mensen zullen in het algemeen ook meer informatie met hem delen. Tegen jou zullen kijkers niet snel zeggen dat het huis op bepaalde punten tegenvalt. Men wil je niet kwetsen. De makelaar ontvangt deze informatie wel. Hij kan vervolgens met kijkers meedenken; kijken naar een oplossing. Wellicht is een kleine verbouwing te realiseren? Zit de bezichtiging er op, dan belt de makelaar om jou 'bij te praten'.

Tot slot

Hopelijk heb je tips gelezen waar je iets mee kunt. Een advertentie moet de belangrijkste pluspunten van je huis verwoorden. Het beeldmateriaal moet aanspreken en mensen verleiden om een bezichtiging te plannen. Daarna begint het werk pas echt. Het is de kunst om het huis op een natuurlijke wijze te presenteren. Het huis moet tot de verbeelding spreken. Kopers zijn op zoek naar een eigen thuis. Je kunt daar op inspelen. De ruimte moet vooral benadrukt worden. Je schuift wat met je meubels en je speelt met licht. Laat niets aan het toeval over. Bekijk iedere ruimte in je huis eens met de tips die je zojuist gelezen hebt in je achterhoofd. Succes gewenst!

Copyright

Voel je vrij om de tips te delen met anderen. De inhoud mag ten behoeve van particulier gebruik onbeperkt worden gedeeld en vermenigvuldigd. Het overnemen van de tekst met commerciële doeleinden is echter niet toegestaan.



De auteur is werkzaam als vastgoedprofessional bij:

Otten & Flim Makelaardij in Rijssen.

Stationsdwarsweg 9, 7461 AR Rijssen

(0548) 544 333 | makelaardij@otten-flim.nl