

Verkooptips

Bekijk uw huis objectief

Voordat u uw huis daadwerkelijk in de verkoop zet, is het verstandig om uw huis objectief te bekijken. Ga naar buiten en bekijk uw huis alsof u het voor het eerst ziet: wat valt u op, wat kan verbeterd worden? Ga dan naar binnen en bekijk uw huis dan per ruimte. Noteer de mogelijke verbeteringen. Of nodig iemand anders uit om deze taak op zich te nemen; wellicht bent u zo vergroeid met uw huis dat bepaalde minpunten u niet meer opvallen.

De eerste indruk telt

Al voordat de mogelijke koper uw huis binnenstapt, heeft deze een mening of idee over uw huis. Zorg dat alles er zo goed mogelijk uitziet en er zo min mogelijk aanmerkingen op uw huis kunnen zijn. Is de voordeur netjes geschilderd? Hangt er geen bedrading los? Hoeft niemand zich door de schone was een weg naar zolder te banen? Is uw tuin verzorgd? Een mooie bak met planten geeft al snel een positieve indruk. Zet de vuilnisbak uit het zicht.

De kleine klusjes

Nu u uw huis gaat verkopen is het hoog tijd om die kleine klussen te doen die u steeds heeft uitgesteld. Het bijwerken van oude lekkagesporen, het bijwerken van beschadigde muren, kale peertjes vervangen door lampen, het vernieuwen van een douchegordijn en de kitrandjes in de doucheruimte.

Opknapbeurt

Soms levert een kleine opknapbeurt, waarbij de belangrijkste mankementen van uw huis worden aangepakt, al voldoende op. Zo kan een investering van 500 euro soms een verschil van 5000 euro in verkoopprijs betekenen. U kunt altijd met uw makelaar overleggen of een opknapbeurt het gewenste resultaat op zal leveren.

Schilderwerk

Wat dacht u van een kleine opfris schilderbeurt? U toont uw huis op z'n best als alle muren egaal zijn geschilderd. Gebruik lichte kleuren. Accenten kunt u altijd aanbrengen met felgekleurde kussens of andere gekleurde woonaccessoires.

De keuken

Ziet uw keukenblok er niet zo heel erg mooi meer uit? Een makkelijke, goedkope ingreep is om de keukenkastdeurtjes te vervangen of te schilderen. Of denk aan iets simpels als nieuwe handgrepen. Als u ook nog mooie details als bijvoorbeeld design-deurknoppen of handgrepen monteert, ziet uw keuken er weer als nieuw uit!

De garage

Heeft u een garage, zorg dan dat deze netjes aan kant is en leeg. Zet de auto en de fietsen even buiten.

Hou het gezellig

Wek niet de indruk dat u al een huis heeft gekocht. Zorg dat de verhuisdozen uit het zicht blijven. Bent u al verhuisd? Een leeg huis maakt het voor potentiële kopers lastig om zich een goed beeld te vormen van de grootte van de kamers en hoe de indeling kan zijn. Laat nog wat meubels achter in uw oude huis en laat de gordijnen en vitrages hangen. Dat ziet er net iets gezelliger uit.

Opgeruimd staat netjes

Zorg dat uw huis schoon is en opgeruimd! Een schoon en opgeruimd huis is veel aantrekkelijker voor potentiële kopers dan een rommelig huis. Veel mensen kunnen niet door de spullen heen kijken of zien door uw spullen de hoeveelheid aan ruimte niet meer.

Een lekker luchtje

Zorg dat het lekker ruikt in uw huis: bijvoorbeeld naar gebakken brood of naar een vers gebakken appeltaart. Lucht uw huis voor de bezichtiging. Laat muffe slaapgeuren verdwijnen. Zet een mooie bos verse bloemen op tafel.

Sfeerlicht

Wordt uw huis bezichtigd, doe dan verlichting aan op een paar strategische plekken. Dit verhoogt de sfeer, zelfs overdag. Teveel lampen aan impliceert dat het een donkere woning betreft. En: zorg dat de kamers een comfortabele temperatuur hebben, ook al bent u er zelf niet. Laat een zolder bij warm weer even doortochten of sluit de gordijnen om de zon te weren.

Geef ze de ruimte

Als het even kan, zorg dat u en uw huisgenoten tijdens een bezichtiging niet thuis zijn. Heeft u een hond of ander huisdier, neem deze even mee voor een flinke wandeling. Niet iedereen is gesteld op huisdieren.

Een optimale presentatie

Professionele foto's, 360 graden foto's en plattegronden op funda zorgen ervoor dat uw woning beter wordt bekeken.