

Tips voor de verkoop van uw woning

Elke geïnteresseerde die uw woning bezoekt, is een potentiële koper. Het is daarom van belang dat een geïnteresseerde tijdens dit korte bezoek zo enthousiast raakt, dat hij mogelijk tot verdere actie overgaat. Belangstellenden gaan namelijk grotendeels op hun eerste indruk af.

Deze verkooptips helpen elke bezichtiging om op een optimale manier te laten verlopen.

Een kleine investering in tijd en/of geld verdient u bij de verkoop meestal ruimschoots terug.

Objectief bekijken

Probeer uw woning te bekijken vanuit het oogpunt van een potentiële koper. Stelt u zichzelf voor dat u de woning voor het eerst ziet. Zijn er dingen die opvallen? Wat kan een geïnteresseerde als negatief ervaren? Of vraag eens aan een vriend of familielid om dit te doen. Zij kunnen objectiever tegen uw woning aankijken en mogelijk andere opvallende zaken of minpunten ontdekken. Belangrijk is ook om de positieve punten van/aan uw woning te benadrukken. Wat maakt uw woning uniek?

Buitenkant van de woning

Voordat de geïnteresseerde binnen is, is er al een eerste indruk van uw woning gevormd. Daarom is het belangrijk ook aandacht te besteden aan buitenkant van uw woning. Zorg dat de woning er verzorgd en goed onderhouden uitziet. Lap de ramen, zet vuilnisbakken uit het zicht, wied onkruid in de tuin en zet een mooie plantenbak neer.

Schoon

Zodra een potentiële koper uw woning binnenkomt, is het belangrijk dat hij de indruk krijgt dat de woning goed onderhouden is. Maak uw woning stofvrij, zorg dat spiegels vlekkeloos zijn, hang een fris nieuw douchegordijn op, kijk alle lastige hoeken na op spinnenwebben en laat stalen handgrepen glimmen. Een schone woning zorgt voor goed gevoel bij de geïnteresseerde over de woning.

Opgeruimd

Door goed op te ruimen en niet meer neer te zetten dan noodzakelijk, kunt u ervoor zorgen dat kamers ruimer tonen. Ook voorkomt u hiermee dat de indruk wordt gewekt dat er te weinig bergruimte is. Zet accessoires tijdelijk weg, verwijder lege kratten en flesjes, maak vensterbanken leeg, doe alle kastdeuren dicht en zorg dat er niets op de grond ligt waar mensen over kunnen struikelen. Het is voor een potentiële koper moeilijk door een rommelig huis heen te kijken. Je ziet weliswaar de rommel en daardoor krijgt het huis vaak een stempel opgedrukt als rommelig huis.

Kleine reparaties

Door het vooraf uitvoeren van kleine reparaties, kunnen twijfels bij belangstellenden weggenomen worden. Des te minder minpunten geïnteresseerden tijdens de bezichtiging ontdekken, des te enthousiaster ze zullen zijn. Zet losse stopcontacten vast, repareer klemmende deuren en ramen, maak losse bedrading vast, voer klein schilder- en kitwerk uit en zet lossen tapijtranden vast. Wanneer tijdens een bezichtiging blijkt dat er nog veel reparaties uitgevoerd moeten worden en deze zich opstapelen en op de schouders zullen belasten van de koper, zal dit geen positieve beïnvloeding hebben bij de geïnteresseerden.

Licht

Licht is één van de belangrijkste sfeer-bepalers van een woning. Zowel overdag als 's avond is een optimale lichtinval belangrijk. Doe overdag jaloezieën en zonneschermen omhoog en laat de gordijnen open. Indien een bezichtiging 's avonds plaatsvindt is het belangrijk in alle kamers het licht aan te doen, maak hierbij eventueel gebruik van sfeerverlichting (kaarsen en dimmers op lampen) en verlicht uw tuin en/of balkon. Op deze manier zorgt u voor sfeer in het huis en dit speelt een grote rol bij de indruk die de geïnteresseerde van uw woning krijgt.

Temperatuur

Te warme of te koude kamers hebben een negatief effect op bezichtigingen. Zorg daarom voor een comfortabele temperatuur. Doe 's winters de verwarming aan en 's zomers de airconditioning of ventilator.

Geuren

Door geuren worden geïnteresseerden onderbewust beïnvloed. Zet van te voren deuren en ramen open om onaangename (rook)luchtjes te verwijderen, zorg dat de badkamer en wc fris ruiken, zet verse bloemen neer en bak vlak voor de bezichtiging een brood of cake. Wanneer mensen een prettige geur in uw woning aantreffen zullen zij de bezichtiging anders ervaren dan dat er een onaangename geur in uw huis hangt.

Kleine veranderingen

Het aanbrengen van kleine veranderingen in uw interieur kan grote resultaten opleveren. Denk hierbij aan bijvoorbeeld het schilderen van een muur in een frisse kleur en het vervangen van handgrepen van de keukenkastjes. Deze kleine veranderingen kunnen een goede verbetering zijn voor de verkoop van uw woning.

Wees vriendelijk en neem de tijd

Door een geïnteresseerde vriendelijk en beleefd te benaderen en alle tijd te geven die hij nodig heeft, kunt u realiseren dat hij zich op zijn gemak voelt in uw woning. Dit zal zijn eerste indruk positief beïnvloeden. Biedt een kopje koffie aan, kijk tussentijds niet op uw horloge en antwoord vriendelijk op alle vragen.

Een ander huis gekocht?

Als u aan het verhuizen bent of reeds verhuisd bent, zorg dan dat uw woning dit niet uitstraalt. Ten eerste ziet men hierdoor dat u haast heeft uw woning te verkopen. Ten tweede beïnvloedt een leeg huis de beeldvorming van een belangstellende, waardoor hij minder goed kan inschatten hoe de kamers het best benut kunnen worden. Zet verhuisdozen uit het zicht, laat gordijnen en vitrages hangen en laat, indien mogelijk, enkele meubels staan. Dit heeft een positieve invloed op het beeld van de geïnteresseerde.