

In 4 x 1 stap uw woning klaar maken voor verkoop

Uw woning verkopen, dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Eerst kiest u een goede makelaar, een waarover u positieve verhalen heeft gehoord, of waarbij u overtuigd bent van zijn kennis en kunde om de klus te klaren.

Maar wat is nu naast het zoeken van een uitstekende makelaar het geheim van een succesvolle verkoop van uw woning? Wat maakt nu dat juist uw woning door kijkers wordt bezocht en uiteindelijk door iemand wordt gekocht?

Dat uw woning reëel geprijsd moet zijn en zichtbaar op diverse plaatsen op het internet, staat wat ons betreft als een paal boven water. Maar er is meer.

U kunt zelf veel doen om er voor te zorgen dat uw woning de 'WOW!- factor' ontvangt bij woningzoekend Nederland.

In 4 stappen verklappen wij u het geheim:

1. Haal persoonlijke dingen weg

Een foto van uw hond of kinderen rennend op het strand is voor u prachtig. Voor een kijker zorgt dit echter voor afleiding. Voor uw verzameling eierdopjes, souvenirs uit verre landen of kook- of rookluchtjes geldt dit eveneens. Uw woning hoeft geen museum te zijn, maar zaken die zeer persoonlijk zijn of in grote getalen aanwezig hebben geen positieve invloed op de kijker. Zorg dat deze voorwerpen zowel op de verkoopfoto's als bij de bezichtigingen opgeborgen zijn.

2. Zorg voor licht en ruimte

Lichte en ruime kamers geven een positief gevoel. Lap de ramen, zet alle deuren open, laat geen raam bedekt door vitrage, gordijnen of half- hangende inbetweens. Open de shutters en de kijker zal ruimte en licht ervaren. Zorg dat u losse plinten of andere kleine achterstalligheden oplost. En vooral; ruim op! Hoe meer ruimte er in de kamers is, hoe positiever de kijker zal reageren. En niet onbelangrijk, het opruimen en weggooien van zaken is ook voor u positief. Dat scheelt weer bij de verhuizing!

3. Geef een ruimte een functie

Hapklare brokken scoren het beste. Plaats op een rommelzolder een bed. Niet dat u deze hoeft te gebruiken, maar zo krijgt de kijker direct de mogelijkheden voorgeschoteld. Hij/zij zal zich het dan gemakkelijker als slaapkamer kunnen voorstellen. Plaats een bureau in een lege kamer, zodat de kijker het gevoel krijgt dat de mogelijkheid er is voor een studeerkamer of kantoor aan huis.

4. De pluspunten van uw woning:

Wat zijn nu de grote voordelen van uw woning? Is dat het elektrische zonnescherm dat achterblijft? Laat dat zien! Is dat het extra diepe bad in uw prachtige badkamer? Laat dit dan extra benoemen door uw makelaar. Leg de nadruk op alle pluspunten van de woning. Is uw favoriete plekje in de tuin, daar net onder die oude eik? Zet er een stoel en tafeltje neer, een tuinkussen erop, een glaasje drinken op het tafeltje en mensen zijn overtuigd van de fijne plek.

Kortom; met een paar gemakkelijke tips en acties kunt u nét dat beetje extra aan de kijker laten zien. Uw makelaar zorgt voor een goede bezichtiging en zo samen maakt u van een kijker een koper! U heeft er tenslotte maar één nodig!