

UW HUIS WEL VERKOPEN

| Verkooptips voor een snellere verkoop

Sinds 2009 zitten de economie en de Nederlandse huizenmarkt in zwaar weer. Toch zijn er nog altijd makelaars en verkopers die wel succesvol, dus relatief snel en voor een goede prijs, hun huis verkopen.

Hoe doen ze dat?

Om uw huis te verkopen in een neerwaartse markt, kunnen u en uw makelaar niet rustig achterover hangen! Er zijn zoveel huizen op de markt. En bepaalde huizen zijn gewoon mooier dan de uwe. Of in een betere staat.

Hoe zorgt u ervoor dat die spaarzame huizenkoper dan toch uw huis koopt?

Ten eerste bereidt u zich goed voor. Vervolgens neemt u de juiste beslissingen. Door vanaf de start de juiste beslissingen te nemen, neemt de kans op succesvol verkopen enorm toe.

Daarom geven wij u graag deze gids. Lees het door, dan heeft u zich direct goed voorbereid. En breng onze 10 belangrijkste tips in de praktijk! Denk daarbij niet aan de kosten op de korte termijn, maar aan de opbrengst op de lange termijn.



TIP 1

ZET UW HUIS SCHERP IN DE MARKT

Naast een uitstekend verzorgde presentatie is een goede prijs in de huidige markt essentieel. Een huis dat te hoog geprijsd is, staat gemiddeld langer te koop en wordt in veel gevallen uiteindelijk alsnog voor een lagere prijs verkocht. Als u uw huis gaat verkopen in een neerwaartse markt, moet u wellicht bereid zijn om concessies te doen op de prijs. In heel Nederland staan de huizenprijzen onder druk. Een goede makelaar onderzoekt onder andere wat de verkoopprijs was van vergelijkbare huizen in uw wijk en geeft een reële prijs voor uw huis af.

TIP 2

KLAAR OM IN TE TREKKEN

Zorg dat het huis er pico bello uitziet. Nu is de tijd om alle kleine klusjes die u steeds heeft laten liggen te doen!

Het is hard werken, maar u vergroot de kans van een koper aan de deur. Kopers zijn in een neerwaartse markt extra kritisch! Geef ze dus zo min mogelijk reden om kritisch te zijn. Mocht u werkzaamheden laten uitvoeren, bewaar de facturen, om deze eventueel bij onderhandelingen te laten zien.

TIP 3

RUIM UW ROMMEL OP

Een eerste indruk kan maar een keer gemaakt worden. Bekijk uw huis van buiten en binnen eens kritisch. Het lijkt

een open deur maar gebeurt toch niet altijd: ruim alles netjes op en haal alle overbodige prullaria uit het zicht. Hierdoor oogt uw huis ruimtelijker en komt u opgeruimd en betrouwbaarder over op de potentiële koper.

Zorg daarnaast dat uw huis goed schoon is. Vooral de keuken, toiletten en badkamer verdienen extra aandacht.

TIP 4

NEUTRALISEER UW HUIS

Verf eventueel felgekleurde of donkere muren over met een lichte tint. Met accessoires kunt u kleuraccenten aanbrengen. Probeer, naast neutrale basiskleuren, niet meer dan 2 à 3 felle kleuren per ruimte te gebruiken. Te veel felle kleuren geven een drukke en rommelige indruk. Dit geldt overigens niet voor kunst en schilderijen.

Vergeet niet zoveel mogelijk foto's te verwijderen. Een kijker kan het gevoel hebben dat hij een vreemde in uw huis is als hij overal foto's ziet hangen. U wilt juist dat de kijker zich al bijna thuis voelt. Daarnaast leidt het af van waar de kijker voor komt: uw huis.

TIP 5

BEZUINIG NIET OP PRESENTATIE

Zorg voor een goede eerste indruk. Investeer in een goede presentatie. Professionele foto's en aansprekende teksten kunnen net het verschil maken. De praktijk wijst uit dat een uitstekende presentatie zich terugvertaalt in een betere positie op huizensites en meer geïnteresseerden. Hoe meer mensen uw huis bekijken en een goede indruk hebben gekregen, hoe groter de kans dat uw huis sneller verkocht wordt.

TIP 6

EFFICIËNTER INDELEN

Kijk of u uw huis kunt herindelen om nog meer licht en ruimte te creëren. Kijk ook eens goed naar wat experts doen in woonprogramma's op televisie.

TIP 7

BONUS VOOR KOPERS

Biedt bijvoorbeeld aan om het eerste jaar de kosten van het gas, water en licht te betalen, of de inboedelopstalverzekering. Hoe nutteloos dit ook mag lijken, het is wel onderscheidend. De andere huizen die in uw wijk te koop staan, bieden een dergelijke bonus niet!

TIP 8

SCHAKEL UW NETWERK IN

Gebruik de kracht van internet en sociale media om iedereen op de hoogte te brengen en houden van de verkoop van uw huis. Wacht niet alleen op uw makelaar, maar participeer zelf ook actief in de verkoop. Maak gebruik van tools die uw makelaar aanbiedt, zoals KijkMijnHuis. Wist u dat er een behoorlijke kans is dat een van de vrienden van uw vrienden interesse heeft in uw huis?

TIP 9

NEEM DE BESTE MAKELAAR

Wees kritisch in uw zoektocht naar een makelaar. Een bezoekje aan een website en een telefoontje alléén is niet voldoende om te ontdekken welke makelaar het beste bij u past. Spreek met minimaal twee makelaars af en bespreek uitgebreid al uw wensen. Vraag ze naar behaalde resultaten. Wat is hun gemiddelde verkooptijd, hoeveel huizen hebben ze de afgelopen tijd verkocht, gemiddelde opbrengst, enz. Zoek vooraf aan de gesprekken op internet of u ervaringen van klanten kunt vinden. Wanneer u een aantal makelaars heeft gesproken, is het tijd om te vergelijken. Wie had het beste plan en kwam het deskundigst over. In welke makelaar heeft u vertrouwen? Niet te verwarren met welke makelaar vond u het aardigst. U bent immers niet op zoek naar uitbreiding van uw vriendenkring, maar naar een professional die uw huis gaat verkopen.

De juiste makelaar geeft u een goed beeld van de lokale huismarkt, heeft een uitgedacht plan om uw huis zo goed mogelijk in de markt te zetten en geeft een reële vraagprijs af.

TIP 10

HOUD OPEN HUIS

Ondanks dat iedereen meedoet aan de NVM Open Huizendag, worden er op deze dagen altijd huizen verkocht. Welke? De huizen die bovenstaande punten in de praktijk hebben gebracht. Dus, uw huis is helemaal op orde en staat zo goed mogelijk gepresenteerd op internet.

Tijdens de Open Huis dient u zelf aanwezig te zijn, bij reguliere bezichtigingen kunt u het beste wegblijven. Kijkers voelen zich dan vrijer om hun toekomstige huis tot op de laatste steen te bekijken.

SAMENVATTING

Uw huis verkopen in deze tijd is een hele opgave. Houd uw doel voor ogen en staar u niet blind op de kosten op korte termijn, maar denk aan de opbrengst op lange termijn. Als u alle tips in acht neemt, onderscheidt u zich van het gros in positieve zin, waardoor u uw huis sneller zult verkopen.

Deze 10 tips zijn eigenlijk allemaal te vangen onder 4 noemers. De succesvolle verkoop van uw huis hangt af van:

1. PRIJS

Zet uw huis tegen een reële, doch scherpe prijs in de markt.

2. MARKETING

De presentatie van uw huis, zowel bij u thuis, als digitaal op internet, is uitstekend verzorgd. Door te investeren

in de laatste kleine klusjes, goede, professionele foto's en aansprekende teksten heeft u uw huis optimaal in de verkoop gezet. Daar kunt u eventuele bonussen bij bedenken om geïnteresseerden over de streep te trekken.

3. NETWERK

Wacht niet tot kijkers uw huis via Funda bekijken. Laat uw netwerk weten dat uw huis te koop staat. De makelaar schakelt ook zijn netwerk in, niet alleen via e-mail maar ook via sociale media als Twitter, Facebook en YouTube.

4. BESCHIKBAARHEID

Als er geïnteresseerden zijn, is uw huis toegankelijk en zijn u en uw makelaar 24/7 beschikbaar.

Heeft u naar aanleiding van deze gids vragen of opmerkingen? Neem contact op met uw Garantiemakelaar.