

JOUW HUIS WEL VERKOPEN

| Verkooptips voor een snellere verkoop

Om je huis succesvol te verkopen, kunnen jij en je makelaar niet rustig achterover hangen!

Je wilt je woning niet alleen zo snel mogelijk verkopen maar ook tegen de best mogelijke prijs. Ten eerste bereid je je goed voor. Vervolgens neem je de juiste beslissingen. Door vanaf de start de juiste beslissingen te nemen neemt de kans op succesvol verkopen gigantisch toe. Daarom geven wij je graag deze gids. Lees het door, dan heb je je 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 JE 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. Vergeet wat je ooit betaald hebt voor je woning. De markt en de staat van de woning zijn waarschijnlijk niet meer hetzelfde, dus zal de prijs ook aangepast moeten worden. Een goede makelaar onderzoekt wat de verkoopprijs was van vergelijkbare huizen in de wijk en kent de lokale markt. Op basis hiervan geeft hij een reële vraagprijs voor je 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 je steeds hebt laten liggen te doen! Het is misschien even hard werken, maar je vergroot je verkoopkansen enorm. Kopers zijn kritisch en willen het liefst zo intrekken. Mocht je werkzaamheden laten uitvoeren, bewaar de facturen, om deze eventueel bij onderhandelingen te laten zien.

TIP 3

RUIM JE ROMMEL OP

Een eerste indruk kan maar een keer gemaakt worden. Bekijk je 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 je huis ruimtelijker en kom je opgeruimd en betrouwbaarder over op de potentiële koper. Maak je huis vooraf goed schoon. Vooral de keukens, toiletten en badkamer verdienen extra aandacht.

TIP 4

NEUTRALISEER JE HUIS

Verf eventueel felgekleurde of donkere muren over met een lichte tint. Met accessoires kun je kleuraccenten aanbrengen. Probeer, naast de 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. Verwijder zoveel mogelijk foto's. Een kijker kan het gevoel hebben dat hij een vreemde is in je huis als hij overal foto's ziet hangen. Je wilt juist dat de kijker zich al bijna thuis voelt.

TIP 5

BEZUINIG NIET OP PRESENTATIE

Je huis goed in de verkoop zetten kan maar beter in een keer goed gebeuren. Je makelaar zal je een pakket met presentatiemiddelen voorstellen. Kijk hier kritisch naar. Hoe is de presentatie van de andere huizen van de makelaar? Welke middelen zou je zelf voor je huis willen inzetten. De praktijk wijst uit dat een uitstekende presentatie zich terugvertaalt in een betere positie op huizensites en meer geïnteresseerden. Hoe meer mensen je huis bekijken en een goede indruk hebben gekregen, hoe groter de kans dat je huis sneller verkocht wordt.

TIP 6

EFFICIËNTER INDELEN

Kijk of je je 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 mag lijken, het is wel onderscheidend. De andere huizen die in je wijk te koop staan, bieden een dergelijke bonus niet!

TIP 8

SCHAKEL JE NETWERK IN

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

TIP 9

NEEM DE BESTE MAKELAAR

Wees kritisch in je zoektocht naar een makelaar. Een bezoekje aan een website en een telefoontje alléén is niet voldoende om te ontdekken welke makelaar het beste bij je past. Verstandig is om daar rustig de tijd voor te nemen. Bespreek uitgebreid al je 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 je ervaringen van klanten kunt vinden. Prijzen worden doorgaans niet op websites gecommuniceerd en geven ook geen indicatie over de kans dat de betreffende makelaar jouw huis gaat verkopen. Mocht je meerdere makelaars hebben gesproken, dan is het tijd om te vergelijken. Wie had het beste plan en kwam het deskundigst over. In welke makelaar heb je vertrouwen? Niet te verwarren met welke makelaar vond je het aardigst. Je bent immers niet op zoek naar uitbreiding van je vriendenkring, maar naar een professional die je huis gaat verkopen. De juiste makelaar geeft je een goed beeld van de lokale huismarkt, heeft een uitgedacht plan om jouw huis zo goed mogelijk in de markt te zetten en geeft een reële vraagprijs af.

TIP 10

HOU 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, jouw huis is spic en span. Tijdens de Open Huis dien je zelf aanwezig te zijn, bij reguliere bezichtigingen kun je het beste wegblijven.

SAMENVATTING

Je huis verkopen in deze tijd is een hele opgave. Hou je doel voor ogen en staar je niet blind op de kosten op korte termijn, maar bedenk aan de opbrengst op lange termijn. Als je alle tips in acht neemt onderscheid je je van het gros in positieve zin, waardoor je jouw huis sneller verkoopt.

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

1. PRIJS

Het stellen van een super scherpe prijs is essentieel.

2. MARKETING

Vervolgens is de presentatie van je huis, zowel fysiek thuis, als digitaal op internet van groot belang. Je maakt je presentatie onderscheidend door eerst je huis op orde te hebben. Vervolgens zorg je professionele foto's en goede professionele teksten.

3. NETWERK

Wacht niet tot kijkers jouw huis via Funda bekijken. Laat je netwerk weten dat jouw 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 je huis toegankelijk en zijn jij en je makelaar 24/7 beschikbaar.

Jouw huis ook voor de beste prijs verkopen? Neem contact met ons op.