

## Tips presenteren woning

---

Geachte verkoper,

Als huiseigenaar kunt u ook een belangrijke rol spelen in de snelle verkoop van uw woning. Een serieuze voorbereiding speelt bij het verkopen van uw woning een grote rol. Goed en objectief naar de eventuele gebreken en onvolmaaktheden van uw eigen huis kijken is een lastige zaak. Het belang hiervan wordt echter door velen onderschat.

De Huizenbemiddelaar heeft al vele woningen gezien. Woningen die erg netjes verzorgd waren en ook totaal onverzorgde woningen. Niet op rondleidingen ingerichte woningen bleken hierop duidelijk te worden afgerekend. Een afnemende interesse en het bieden van lagere aankoopssommen was hiervan het resultaat.

De Huizenbemiddelaar deelt graag zijn ervaringen met u, zodat u met een gerust gevoel de bezichtiging kan verzorgen.

We geven u graag inzicht in wat essentiële zaken waar u als verkopende partij rekening mee kunt houden. Om zo een nóg betere indruk achter te laten bij uw potentiële koper. We slaan de handen ineen om samen uw woning tegen een mooie prijs te verkopen. Wij hebben voor u enkele stappen uitgewerkt die u helpen bij de beste presentatie van uw woning.

### **1) Investeer een paar uur in uw toekomst**

Maak de woonkamer, de badkamer en de keuken grondig schoon. Als er krassen in het houtwerk zitten of de verf is beschadigd, denk eens aan een eenvoudige opknabbeurt. Soms is een nieuw behang net wat een kamer nodig heeft.

Kopers zien liever hoe geweldig uw huis er uitziet, dan hoe goed het eruit kan zien "met een beetje werk".

### **2) Minder is meer**

Een opgeruimder huis geeft een ruimtelijker gevoel waardoor het huis optisch ruimer lijkt. Houd het rustig, haal desnoods wat accessoires weg. Laat maar een paar fotolijstjes staan. Berg tijdschriften en boeken op. Zorg ervoor dat de hal en de andere vertrekken zijn opgeruimd. Berg was op. Berg massale meubels en andere obstakels tijdelijk op. Dit geeft de ruimte een open, toegankelijk en ruime uitstraling. De gast verplaatst zich hierdoor gemakkelijker door het huis en voelt zich welkom.

### **3) Controleer alle kranen en lichtpunten**

Lekkende of druppelende kranen, verkleurde wastafels suggereren slecht of verouderd sanitair. Dorgebrande lampen laten geen positief beeld achter. Laat kleine problemen geen schaduw werpen op de goede kanten van uw woning.

### **4) (Kast)deuren**

Als er deuren klemmen dan kunt u er zeker van zijn dat die wetenschap ook bij de bezoeker in het hoofd vast blijft zitten. Bijschaven en wat eenvoudig repareerwerk voorkomt onnodige uitleg. Een kleine inspanning van uw kant.

### **5) Denk aan veiligheid**

Huiseigenaren leren om te leven met allerlei zelf opgezette 'boobytraps': rolschaatsen op de trap, slingerende verlengsnoeren, glijdende vloerkleedjes en laag hangende lampen. Zorg ervoor dat het huis zo veilig mogelijk is voor nietsvermoedende bezoekers.

### **6) Maak ruimte in de extra ruimte**

Aspirant kopers zijn op zoek naar meer dan alleen comfortabele ruimte om in te wonen. Ze zoeken ook naar opbergruimte. Zorg ervoor dat de kelder, de zolder, het schuurtje en de garage schoon zijn en opgeruimd. Verwijder overbodige spullen.

### **7) Denk aan uw kasten**

Hoe beter de kledingkasten georganiseerd zijn, hoe ruimer ze lijken. Dit is het moment om uw kleding uit te sorteren.

### **8) Laat het sanitair schitteren**

Mensen associëren zich met badkamers, dus laat ze schitteren. Poets het sanitair en zorg voor een frisse geur in het gehele huis. Controleer en repareer lelijke voegen langs het bad en in de douche. Voor extra allure, toon de beste handdoeken en douchegordijnen. Berg zoveel mogelijk potjes op in de meubels.

### **9) Creëer droom slaapkamers**

Open de ogen van de kopers door de gezellige warmte en rust van uw slaapkamer. Voor een extra ruime indruk verwijdert u het "overbodige" meubilair. Een fris gestreken beddensprei en frisse gordijnen hebben de juiste uitstraling.

### **10) Open alles overdag**

Laat het zonlicht binnen! Open alle gordijnen en vitrage zodat de aspirant koper zien kan hoe licht en opwekkend uw woning is. Zet een vrolijk boeket bloemen op tafel of in de hal.

### **11) Verlicht alles**

Laat alle lichten aan, zowel buiten als binnen. Verlichting voegt kleur en warmte toe en geven de bezoekers het gevoel welkom te zijn. Een brandende open haard creëert een gevoel van behaaglijkheid en gezelligheid.

### **12) Vermijd de massa**

Aspirant kopers voelen zich vaak als indringers als ze een huis binnenkomen vol met mensen. In plaats dat ze uw woning de attentie geven die het verdient, haasten ze zich er waarschijnlijk doorheen. Het is beter als er zo weinig mogelijk mensen aanwezig zijn.

### **13) Zorg voor uw huisdieren**

Honden en katten zijn geweldige huisgenoten, maar niet als het om een bezichtiging gaat. Ze hebben een talent om voor de voeten te lopen. Daarnaast zijn er mensen die bang of allergisch kunnen zijn voor honden of katten. Dus zorg ervoor dat deze tijdens de bezichtiging niet in huis zijn of op zijn minst niet vrij rond kunnen lopen. Geef ook de kattenbak een plaatsje buitenshuis.

### **14) Denk aan het volume**

Als het tijd is voor de bezichtiging, dan is het tijd om de radio of de stereo wat zachter te zetten. Het liefst gaat de televisie helemaal uit.

### **15) Zorg voor de juiste temperatuur**

De temperatuur van uw woning is erg belangrijk voor geïnteresseerden die uw woning komen bezichtigingen. Zorg daarom dat de temperatuur aangenaam is, zeker in de winter. Een paar graden warmer dan gemiddeld is niets teveel.

### **16) Maak geen kringloop winkel van uw woning**

Als aspirant kopers uw huis bezichtigen, leid ze dan niet af door hen overtuigend meubilair te verkopen.

### **17) Maak de eerste indruk zo indrukwekkend mogelijk**

Een goed gemaaid gazon, goed verzorgde struiken en perken en een opgeruimde entree naar de voordeur heten de bezoeker welkom. Net zoals een fris geschilderde (of tenminste goed schoongemaakte) voordeur. Als het herfst is, hark de bladeren bij elkaar. Hoe minder obstakels tussen de aspirant koper en uw huis, hoe beter.

### **18) Respecteer en gebruik de ervaring van uw Huizenbemiddelaar**

Als een aspirant koper met u wilt praten over de prijs of de voorwaarden, laat hem contact opnemen met uw eigen Huizenbemiddelaar.

### **19) Social media**

Wij bieden u de mogelijkheid om uw woning extra te promoten op Twitter, Facebook, Hyves en LinkedIn. Wanneer u naar een woning gaat op onze site, ziet u een grijze balk met 'Overzicht, Omschrijving, Kenmerken enzovoorts. Daarnaast, rechts boven in de hoek, staan de icoontjes van de social media sites. Wanneer u op een icoontje klikt verschijnt de woning op 'uw' social media site. Iedereen kan hier gebruik van maken, dus ook uw vrienden en familie kunnen uw woning promoten.

Samen maken wij een succes van de verkoop van uw woning!