

Tips voor een succesvolle bezichtiging

Het is zover. De eerste rondleiding dient zich aan. Hoe bereidt u zich gedegen voor op het bezoek van potentiële kopers? De Huizenbemiddelaar helpt u hierbij en geeft u enkele tips.

Onze tips:

- Zorg, indien mogelijk, voor parkeergelegenheid in de directe omgeving van uw huis. De mogelijkheid tot parkeren voor de deur heeft uiteraard de voorkeur; verplaats desnoods hiervoor uw eigen auto.
- Ontvang bezoekers met een glimlach. Dit zorgt voor een ontspannen sfeer. Wees vriendelijk, maar probeer niet om de conversatie te forceren. Bezoekers willen graag de woning bekijken met zo min mogelijk afleiding.
- Behoud wel de leiding tijdens het gesprek en de rondleiding
- Ongeacht hoe bescheiden uw woning is, maak nooit excuses voor eventuele tekortkomingen. Mocht een aspirant koper een minachtende opmerking maken over uw woning, reageer hier niet op. Iedereen heeft zijn eigen invulling van smaak. Laat zo min mogelijk persoonlijke dingen los.
- Neem ze mee naar de huiskamer en stel een of twee vragen om het ijs en te breken en hen op het gemak te stellen. Bijvoorbeeld: heeft u het goed kunnen vinden? Wat een weertje vandaag?
- U begint de bezichtiging boven in de woning. Neem de kijkers mee en geef ze de tijd om rustig te kijken en vragen te stellen.
- Daarna neemt u de kijkers mee naar een etage lager en u laat hier alle kamers zien. Ook hierbij neemt u het initiatief en geeft u de kijkers de mogelijkheid om alles te bekijken. Is een kamer erg klein, blijft u dan buiten staan dan lijkt de kamer groter.
- Neem ze daarna mee naar de begane grond en laat de rest van het huis en daarna de tuin zien.
- Kom uiteindelijk weer terug in de woonkamer en vraag of ze iets te drinken willen. Deze vraag stelt u om een prettige sfeer te creëren en een gesprek aan te knopen. U kunt hiervoor bijvoorbeeld vragen stellen zoals: Waar woont u nu? Heeft u al meerdere woningen bekeken. Wat zoekt u in een woning? Et cetera.
- Indien er geen drankje aangenomen wordt, wil dit nog niets zeggen. Het kan zijn dat kijkers erg geïnteresseerd zijn maar niet te veel prijs willen geven, of ze hebben nog andere afspraken, hebben geen tijd, of ze durven niet goed omdat ze u niet kennen.
- Als een aspirant koper met u wilt praten over de prijs of de voorwaarden, of over andere zaken die met uw woning te maken hebben, laat hem contact opnemen met uw eigen Huizenbemiddelaar.
- Wens hen een prettige dag verder en geef aan dat u het prettig zou vinden als zij (kijkers) contact opnemen met De Huizenbemiddelaar om aan te geven hoe het is gegaan.