

# JOUW HUIS VERKOPEN

| Verkooptips voor  
succesvolle 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.



Van een Garantiemakelaar  
mag je meer verwachten.



**TIP  
1**

## ZET JE HUIS VOOR DE JUISTE PRIJS IN DE MARKT

Naast een uitstekend verzorgde presentatie is een passende 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. Een te lage prijs zorgt voor veel kandidaat kopers maar leidt niet altijd tot het gewenste resultaat. Een goede makelaar onderzoekt wat de verkoopprijs was van vergelijkbare huizen in de wijk en kent de lokale markt als zijn broekzak. Op basis hiervan adviseert hij de perfecte vraagprijs voor je huis, daarbij uitgaande van de maximale opbrengst.

**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 keuken, 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 presentie 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**

## DE BESTE VOLGORDE

Veel verkopers verhuizen naar een volgende koopwoning, echter merken wij dat de focus vooral ligt bij de nieuwe woning. In de huidige markt brengen huizen regelmatig meer op dan van tevoren verwacht door onze opdrachtgevers. Daarom is het verstandig eerst stil te staan bij de verkoop van je huidige huis, immers kan het zo maar zijn dat je met een hoger budget kan geen oriënteren op je nieuwe droomhuis. Een goede makelaar kan je daarbij uitstekende begeleiden, ook in het vinden van jouw droomhuis omdat hij vaak net wat eerder op de hoogte is van het nieuwste aanbod.

**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. Dat doet jou Garantiemakelaar ook op een professionele manier, echter wanneer je zelf participeert in de verkoop is het bereik nog groter. Een goede makelaar reikt daarvoor tools aan voor het delen van jouw huis en het zelf aanvullen van specifieke informatie.

**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**

## OPEN HUIS OF ECHT TIJD BESTEDEN AAN KANDIDAAT KOPERS?

Overleg met jouw makelaar of een open huis tot het beste resultaat leidt of dat er beter individueel met kandidaat kopers kan worden bezichtigd. Dat laatste vergt weliswaar veel meer tijd maar kan in sommige gevallen tot een beter verkoopresultaat leiden. Verhuizen is immers een grote stap die kopers weloverwogen willen doen.

## SAMENVATTING

Bij jouw huis verkopen komt veel kijken. Probeer daar zakelijk naar te kijken en houd het doel goed voor ogen. Kijk daarbij niet naar de kosten op korte termijn, maar focus op het resultaat van de investering in de verkoop op langere termijn. Als je alle tips in acht neemt onderscheid je je van het gros in positieve zin, waardoor je jouw huis simpelweg beter verkoopt.

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

### 1. PRIJS

Met de juiste prijs de markt op gaan is essentieel.

### 2. MARKETING

Vervolgens is de presentatie van je huis, zowel fysiek thuis, als digitaal op internet van groot belang. Met een professionele presentatie, zoals foto's en teksten, valt jouw huis op en kan je rekenen op meer kandidaat kopers.

### 3. NETWERK

Wist je dat 26% van de woningkopers geen account op Funda hebben? Laat daarom je netwerk weten dat jouw huis te koop staat. De makelaar heeft de ultieme tools in handen om jouw huis te etaleren in zijn netwerk, zowel online als persoonlijk.

### 4. STRATEGIE

Een goede makelaar weet door zijn strategie jouw doelen bij de verkoop te behalen en mogelijk zelfs te overtreffen. Hij neemt je erg veel werk uit handen en verdient zich aantoonbaar terug bij de verkoop.

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