

# Bij voorbaat enkele essentiële verkooptips

**Stilering** – In principe valt over smaak niet te twisten, maar bedenk u dat u er verstandig aan doet om voor de verkoop te kiezen voor een moderne, gangbare stijl. Wij adviseren graag.



## **Fris en fruitig**

Voor bezichtigers (en dus potentiële kopers) is het erg belangrijk dat zij de indruk krijgen dat uw woning altijd goed is onderhouden. Wij zeggen dan ook altijd: stel uw verkoopwaar ten toon hoe u deze bij koop op uw beurt graag aan zou treffen. Presenteer uw woning schoon, fris en opgeruimd. Laat uw sanitair blinken en fris ruiken. Werk vreemde (voedsel)luchtjes weg en ventileer goed. Niet alleen de kans dat bezichtigers uw woning kopen klinkt u daarmee op, maar ook de waarde van uw woning!

## **Rust en uitstraling**

Wie wil er geen rustig en vredig huis? Ook rust is iets waar kopers hoge waarde aan hechten. Laat bezichtigers deze rust ervaren in uw woning, vermijd storende geluiden van luidruchtige huisdieren of huishoudelijke apparaten. Laat uw woning rust en vrede uitstralen; de juiste kleuren en afwerkingen bevorderen dergelijke ervaring. Ook een rust en vrede uitstralende tuin is een zekere bonus! Een aangeharkte en gemaaide grasmat doet wonderen.

## **(Huis)dieren**

Huisdieren brengen leven in huis, vinden de meeste baasjes. Toch is ons advies: houd ze uit het zicht van bezichtigers, verzorg zo mogelijk opvang elders. Dit geldt ook voor bijhorende accessoires zoals bijvoorbeeld krabpalen, speeltjes, voederbakken of grind.

## **Puntjes op de i**

Kleine mankementjes van de woning lijken vaak misschien onopvallend, maar onthoud dat ze bezichtigers wel degelijk opvallen! Wanneer er deuren en ramen kraken, klemmen of moeilijk sluiten, kan dat kopers aan het denken zetten. Ook gebreken als slechtsluitende kranen of lekkende doucheslangen helpen niet echt. Misschien bent u geen klusser en hebt u de neiging om de kleinere klusjes over te laten aan de nieuwe eigenaar. Toch adviseren wij om deze gebreken voor de verkoop aan te pakken. Ze kosten tijd en geld, en wellicht ontmoedigt dat u, maar de kopers hoogstwaarschijnlijk ook.

## **Details doen er toe**

Vandaag de dag zijn bezichtigers kritischer dan ooit. Grote kans dat ze details extra onder de loep zullen nemen. Bergzolders, bezemkasten en keukenkastjes opruimen is dan ook erg verstandig. Hou ze overzichtelijk, netjes en aantrekkelijk om te bekijken. Vermijd zoveel mogelijk overdadige versieringen en overbodige spulletjes. Laat de ruimten 'ademen'; laat ze groter lijken door ze niet 'dicht te meubileren'.