

Uw woning verkoopklaar

Een goede voorbereiding op
de bezichtiging

Tips & Adviezen





Een warm
welkom in uw
eigen huis,
verkoopklaar
met deze
handige tips &
adviezen

Tips & Adviezen

Een warm welkom

Natuurlijk komen uw kopers vooral het totaal plaatje bezichtigen. Toch kan het geen kwaad wat aandacht te besteden aan de buitenkant van uw woning. Die bepaalt namelijk de allereerste indruk en die wordt maar één keer gemaakt. Zo voelen de eerste stappen die kandidaat-kopers richting hun nieuwe droomwoning zetten alvast aangenaam.

Vooraf aan de verkoop

Mensen kijken vaak vooraf aan de bezichtiging of de woning in hun beoogde fijne buurt staat en wat de eerste indruk van de woning is. Wij geven dan ook graag als tip mee om de voortuin netjes te onderhouden. Let hierbij wel op privacy. Indien een heg het zicht van de buurt richting uw tuin blokkeert, knip de heg dan niet te laag af. Ook als een mooie heg, plant of boom een lelijk uitzicht vanuit uw tuin blokkeert, koester deze dan.

Een opgeruimd huis

Uw persoonlijke spullen maken het moeilijker voor geïnteresseerden om zichzelf in uw huis te zien wonen. Zorg ervoor dat de woning er netjes en uitnodigend uitziet. Open de gordijnen, klop de kussens op en maak de bedden op. Zo wordt het gezellig zonder dat uw bezoekers het gevoel hebben dat ze in het huis van een ander staan.

Uitstraling woning

Opruimen en poetsen volstaan jammer genoeg niet altijd om uw woning te doen stralen. Een vergeelde muur, een piepende deur of een lekkende kraan zijn details waar uw kandidaat-kopers al eens over kunnen struikelen. Ondanks dat u het zelf misschien mooi vindt, is het handig om geen schreeuwende kleuren in uw huis te hebben. Het overgrote deel van de mensen geeft de voorkeur aan neutraal wit op de muur met lichte zachte tinten. Lichte kleuren op de muur geven het huis een lichte uitstraling waardoor het ruimer lijkt. Een laagje verf op de kozijnen en deuren kan het verschil maken en als bijgevolg krijgt u er een betere verkoopprijs uit. Knap uw woning dus ook écht op waar nodig.



Geen verkoop is hetzelfde, ieder huis heeft zijn eigen specifieke kenmerken.

Kleurrijke kunstwerken

Uw liefdevolle kroost, neefjes/nichtjes of kleinkinderen maken de mooiste kunstwerken en natuurlijk sieren ze de woonkamer. Om het overzichtelijk te houden voor de kijkers is het raadzaam om los kinderspeelgoed op te bergen in dozen of geordend in een kast. Ook persoonlijke (familie)foto's mogen even tijdelijk een ander plekje krijgen zodat het zo anoniem mogelijk lijkt.

De dag van bezichtiging

Zet u de ramen open voor frisse lucht? Let er wel op dat het niet te fris wordt. In de winter is het fijn dat er een behaaglijke warmte in huis is. Trek de gordijnen open en laat het daglicht binnenstromen. Zorg ervoor dat de keuken, het toilet en de badkamer schoon zijn en berg hygiënische producten zorgvuldig op. Groene planten in huis is altijd goed. Planten zorgen immers voor een gezuiverde en gezonde lucht. Ook voor uw bezoekers geven bloemen en planten een frisse en vrolijke toets aan uw interieur. Gezellig en huiselijk!

De slaapkamer is één van de meest persoonlijke ruimtes in huis. Een frisse geur, dichte kledingkast, opgeruimd nachtkastje en het belangrijkste een opgemaakt bed is ons advies. (het liefst met een spreij in neutrale kleurstelling).

Uw huisdieren

Uw huisdieren mag u uiteraard gewoon houden en meenemen naar uw nieuwe huis, maar tijdens de bezichtigingen is het fijn als deze eventjes uit logeren gaan. Niet iedereen houdt van huisdieren en het neemt bovendien wat ruimte in.

Styling

De verkoopstyling van uw woning is een leuk, maar voor veel mensen ook een moeilijk onderdeel van het verkoopproces. Daarom de tip om voor accessoires te zorgen zoals kussens, kaarsen en bloemen, zodat belangstellenden het gevoel krijgen dat er ook echt geleefd wordt in huis. Gebruik niet teveel verschillende kleuren en stijlen, maar houdt het rustig en neutraal.

Heeft u al een ander huis?

Gefeliciteerd! Maar wek niet de indruk dat u al een andere woning hebt gekocht. Of bent u al verhuisd? Een leeg huis maakt het voor de kandidaat-kopers best lastig om zich een goed beeld te vormen van de grootte van de kamers. Laat nog wat meubels achter in het oude huis en laat de gordijnen en vitrages hangen voor een huiselijke sfeer.

Succes met de verkoop van uw woning!



Leeuwarden



Heerenveen



Sneek

058 - 244 91 00
info@makelaardijfriesland.nl

0513 - 23 21 80
heerenveen@makelaardijfriesland.nl

0515 - 76 80 08
sneek@makelaardijfriesland.nl