

Makelaardij
Friesland

Jouw woning verkoopklaar

Een goede voorbereiding op
de bezichtiging

Tips & Adviezen



www.makelaardijfriesland.nl



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

Tips & Adviezen

Een warm welkom

Natuurlijk komen je kopers vooral het totaal plaatje bezichtigen. Toch kan het geen kwaad wat aandacht te besteden aan de buitenkant van je woning. Die bepaalt namelijk de allereerste indruk en die maak je tenslotte maar één keer. Neem je gevel en (voor)tuin onder handen: veeg het voetpad, haal het onkruid weg en snoei de heg. Zo voelen de eerste stappen die kandidaat-kopers richting hun nieuwe droomwoning zetten alvast aangenaam.

Wie zijn dat?

Je huis staat te koop en ineens kom je ze tegen; kijkers over de heg. Mensen kijken vaak vooraf aan de bezichtiging of de woning in hun beoogde gezellige buurt staat en wat de eerste indruk van de woning is. Dus, maak de voortuin netjes en geef de ramen een poetsbeurt. Het geeft een nette indruk en het laat meer licht en zon toe in jouw tuin en huis. Let hierbij wel op privacy. Indien een heg het zicht van de buurt richting jouw tuin blokkeert, knip de heg dan niet te laag af. Ook als een mooie heg, plant of boom een lelijk uitzicht vanuit je tuin blokkeert, koester deze dan.

Opgeruimd staat netjes!

Een beetje rommel is best knus, maar beperk het tot een minimum. Je persoonlijke spullen maken het moeilijker voor geïnteresseerden om zichzelf in je huis te zien wonen. Zorg ervoor dat je woning er netjes en uitnodigend uitziet. Open de gordijnen, klop de kussens op en maak de bedden op. Zo wordt het gezellig zonder dat je bezoekers het gevoel hebben dat ze in het huis van een ander staan.

Steek de handen uit de mouwen

Opruimen en poetsen volstaan jammer genoeg niet altijd om je woning te doen stralen. Een vergeelde muur, een piepende deur, een lekkende kraan of beschadigingen op de muur of kozijnen zijn details waar je kandidaat-kopers al eens over kunnen struikelen. Ondanks dat je het zelf misschien mooi vindt, is het handig om geen schreeuwende kleuren in jouw 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 open en frisse uitstraling waardoor het ruimer lijkt. Een laagje verf op de kozijnen en deuren kan het verschil maken en als bijgevolg je er een betere verkoopprijs uit haalt. Knap je woning dus ook écht op waar nodig. Loop even langs bij de doe-het-zelfzaak, trek je oude kleren aan en steek de handen uit de mouwen!



Natuurlijk komen we ook graag langs om onze tips & adviezen persoonlijk te bespreken want geen verkoop is hetzelfde, ieder huis heeft zijn eigen specifieke kenmerken.

Kleurrijke kunstwerken

Je liefdevolle kroost, neefjes/nichtjes of kleinkinderen maken de mooiste kunstwerken en natuurlijk sieren ze de woonkamer of bijvoorbeeld de koelkast. Om het overzichtelijk te houden voor de kijkers berg je los kinderspeelgoed op 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 de ramen open voor frisse lucht maar let er wel op dat het niet te fris wordt. In de winter zorg je natuurlijk voor een behaaglijke warmte in huis. 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. Zorg voor een beetje groen in huis. Planten zorgen immers voor een gezuiverde en gezonde lucht. Ook voor je bezoekers geven bloemen en planten een frisse en vrolijke toets aan je interieur. Gezellig en huiselijk!

De slaapkamer is een van de meest persoonlijke ruimtes in huis, zorg er dan ook voor dat de kijker zich op zijn gemak voelt. Zorg voor een frisse geur, dichte kledingkast, opgeruimd nachtkastje en het belangrijkste een opgemaakt bed (het liefst met een dekbedovertrek in neutrale kleurstelling). En (vaste) kasten? Die worden soms open gemaakt...

Harige vrienden

Jouw huisdieren mag je uiteraard gewoon houden en meenemen naar je nieuwe huis, maar tijdens de bezichtigingen is het fijn als even van huis zijn.. Niet iedereen houdt van huisdieren en het neemt bovendien wat ruimte in.

Styling

De verkoopstyling van je woning is een leuk, maar voor veel mensen ook een moeilijk onderdeel van het verkoopproces. Zorg voor accessoires zoals kussens, kaarsen en bloemen, zodat belangstellenden het gevoel krijgen dat er ook echt geleefd wordt in huis en zichzelf er zien wonen. Gebruik niet teveel verschillende kleuren en stijlen, maar houdt het rustig en neutraal.

Al een ander huis?

Gefeliciteerd! Maar wek niet de indruk dat je al een andere huis hebt gekocht. Die grote stapel verhuisdozen moet toch even een ander plekje krijgen. Of ben je al verhuisd? Een leeg huis maakt het soms lastig om een goed beeld te vormen van de grootte van de kamers. Laat eventueel een paar meubels achter in het oude huis en laat de gordijnen en vitrages hangen voor een huiselijke sfeer.

Succes met de verkoop van de woning!



058 - 244 91 00
info@makelaardijfriesland.nl

0513 - 23 21 80
heerenveen@makelaardijfriesland.nl

0515 - 76 80 08
sneek@makelaardijfriesland.nl